

www.ibtesama.com/vb

أَسْتَطِيعُ أَنْ أَجْعَلَكَ غَنِيًّا

تمهيد بقلم «ريتشارد برانسون»

aoday.love

www.ibtesama.com/vb

منتديات مجلة الابتسامه

بول ماكيننا

مرفق قرص مدمج

مكتبة جسر ليدر
JBR BOOKSTORE

أستطيع أن أجعلك غنياً

aoday.love
www.ibtesama.com/vb
منتديات مجلة الابتسامة

بول ماكيثا

تمهيد بقلم «ريتشارد برانسون»



المحتويات

٩	شكر وتقدير
١١	تمهيد بقلم السير "ريتشارد برانسون"
	مقدمة
١٣	كيفية استخدام هذا المنهج
١٩	الجزء الأول: سيكولوجية الثروة
	الفصل الأول
٢١	تحقيق الثراء هو مهمة داخلية
	الفصل الثاني
٤١	تغيير علاقتك بالمال
	الفصل الثالث
٦٥	إعادة برمجة منظم حرارة ثروتك
	الفصل الرابع
٨٥	التغلب على الاستهلاك العاطفي
	الفصل الخامس
١١١	استغلال تدفق الثروة
	الفصل السادس
١٢٧	خلق رؤية غنية

الجزء الثاني: لنحصل على المال!

الفصل السابع

كيف نحصل على المال؟

الفصل الثامن

تجميع فريق ثروتك

الفصل التاسع

وصفة مجربة للنجاح

الفصل العاشر

أبسط خطة عمل في العالم

الفصل الحادي عشر

المهارات الثلاث التي تقود إلى جنى الثروات

الفصل الثاني عشر

أسرار الحياة الثرية

ملاحظة أخيرة من "بول"

فهرس التمارين

١٤٣

١٤٥

١٦٩

١٨٩

٢٠٩

٢٣٧

٢٦٢

٢٨٤

٢٨٧

شكر وتقدير

أود أن أشكر كل الأشخاص الذين سمحوا لي بأن أوجه لهم أمثلة لا حصر لها أثناء تأليف هذا الكتاب، خاصة السير "ديفيد باركلي"، السير "ريتشارد برانسون"، "ستيفوس حاجي إيوانو"، السير "فيليب جرين"، "بيتر جونز"، "سول كيرزتر"، والسيدة "أنيتا روديك".

وأود أيضاً أن أشكر د. "ريتشارد باندلر"، د. "روجر كالاهاان"، د. "رونالد رودين"، د. "روبرت هولدن"، د. "كريس ديوبيري"، "كلير ستابليس"، "ديفيد ستيفينسون"، "مايكل برين"، "ياول دودريدج"، "ماري روبرتس"، "دوج يونج"، "لاري فينلاي"، "روبرت كيربي"، "سو كرولي"، "كيفين بيليت"، و"براندون بايز".

وأقدم جزيل شكري خلال تأليف هذا الكتاب لـ "مايكل نيل"، والذي كان راعياً في إخلاصه وجهده، إن العمل معك ممتع حقاً يا مايكل.

تمهيد

رغم كونى شخص بدأ حياته المهنية فى صناعة الموسيقى، إلا أننى لا أتذكر عدد الأغنيات التى تصف كلمة "المال". فإنه موضوع يرد فى الأغاني الحديثة يومياً فى جميع أنحاء العالم.

ولكن أن تصبح غنياً هو أمر لا يتحقق فقط بجمع المال. فالأمر بعيد كل البعد عن هذا. ولكى تكون ناجحاً هذه الأيام، يجب أن تكون غنياً فى السعادة، والصداقة، والصحة، والأفكار.

والعديد من الفرص الجديدة تنتظر فقط من يكتشفها حيث تنتج من الأفكار. وفى هذه الأيام، خصصت ٤٠ بالمائة من وقتى للأفكار الجديدة، وأقضى الباقى فى المساعدة فى إدارة وتطوير ٢٥٠ مشروعاً من مشروعات مجموعة شركات "فيرجين" حول العالم.

ومن الممكن أن تظهر الأفكار فى أى وقت، وفى أى مكان وغالباً فى آخر شيء يمكن أن تتوقعه. وما يمكن أن تصنعه بهذه الأفكار هو ما يمكن أن يحدث فارقاً فى حياتنا بأكملها. وبهذا الفارق، يمكن أن تتوالى المكافآت.

يتطرق هذا الكتاب إلى هذه الفرص ويقدم النصيحة حول كيفية تحقيق الثراء، أو أن تصبح أكثر ثراء. فإنه يقدم رؤية حقيقية فى عالم هؤلاء الذين حققوا النجاح؛ وهو واحد من أكثر الكتب المبتكرة التى رأيتها والتى تتحدث عن الثروة.

لذا، استعد للقراءة. وأتمنى لك حظاً طيباً. وتذكرك: إن استطعت أن تعمل بجد، يمكنك أيضاً أن تفرح بجد.

السير "ريتشارد برانسون"

مؤسس مجموعة شركات "فيرجين"

aoday.love

www.ibtesama.com/vb

منتديات مجلة الإبتسامة

مقدمة

كيفية استخدام هذا المنهج

aoday.love
www.ibtesama.com/vb
منتديات مجلة الابتسامة

كيفية استخدام هذا المنهج

أنت على وشك أن تصبح غنياً!

لا يهمنى وضعك المالى حالياً - ولا العوائق التى تواجهها أو التحديات التى كان عليك أن تتعامل معها فى الماضى. فأينما كنت، سواء كنت تمتلك الكثير أو القليل، يمكنك أن تغير حياتك واليوم يبدأ مستقبلك المالى.

كل شخص قمت بتعليمه هذا المنهج حقق مالياً وفيراً. فالبعض حصل على المئات، والبعض حصل على الآلاف، وآخرون حصلوا على الملايين! كل حسب رغباته واستعداداته لتغيير العادات القديمة وتجربة أشياء جديدة. والأهم من هذا، أن كلاً منهم جرب الحرية المظيمة التى تنتج من عقلية الثراء. والآن، حان دورك!

وكما ستكتشف قريباً، فهذا الكتاب يختلف تماماً عن الكتب التى تتحدث عن "المال" والتى ربما تكون قد تعرضت لبعض منها. فهو لا يحتوى على تلك الوصفات الخاصة بكيفية الاستثمار فى سوق المال أو شراء العقارات، كما أنه ليس "حمية مالية"، وبالقسط لا يدور حول مشروعات "الثراء السريع".

وحيث إنك بلا شك ستستطيع الحصول على المال الوفير نتيجة لقراءة هذا الكتاب، فإنك بممارسة التمارين الواردة فيه والاستماع إلى إسطوانة التنويم المغناطيسى الملحقة به، فإنك ستحصل على المزيد. سوف تجرب الحياة فى هذا العالم بطريقة أكثر سعادة بغض النظر عن مقدار المال الذى تمتلكه. ودعنا نواجه الأمر، إن كنت مستمتعاً واثقاً حياة كريمة، يمكنك أن تستغل وقتك وتقوم بالأشياء بطريقة صائبة.

وفى الحقيقة، فإن قراءتك لهذا الكتاب الآن تثبت أنك قمت بالفعل بأحد أكثر الاستثمارات أهمية فى حياتك - الاستثمار فى نفسك وأفكارك ومهاراتك. وهذا الكتاب مقسم إلى جزئين مميزين. الجزء الأول، "ميكولوجية الثروة"، وسيعرفك على المبادئ والمعتقدات والسلوكيات الرئيسية التى تمكن أناساً معينين

من النجاح بصرف النظر عن ظروفهم الحالية. ستتعلم كيف تفكر بعقلية الأثنياء، وتغير من علاقتك بالمال، وتقهر الخوف والطمع، وتزيد من حرارة ما أسميه "منظم حرارة الثروة".

وبالإضافة إلى ذلك، سوف تتعلم التغلب على الاستهلاك العاطفى. فهبالنسبة للعديد من الأشخاص، يعتبر هذا الفصل واحداً من أكثر الفصول أهمية فى هذا الكتاب، وقد رأيت أشخاصاً وفروا آلاف الجنيهات ونأوا بأنفسهم عن الديون ببساطة من خلال تطبيق القواعد الواردة فى هذا الفصل. وسوف تنهى هذا الجزء من الكتاب بإعداد اتجاه واضح للمرتبة التى تود أن تبلغها فى حياتك - رؤية متكاملة لمستقبل ثرى وسعيد.

أما الجزء الثانى من الكتاب، فهو حافل بكل الأشياء التى تحتاج أن تعرفها لتخوض غمار المعركة بنشاط وتكسب المزيد من المال فى هذا العالم. وسواء كنت قد بدأت لتوك أو كنت منطلقاً فى طريقك نحو الثراء، فكل فصل من الفصول وكل تمرين سيساعد فى برمجة عقلك لتبحث تلقائياً عن المعرفة المتاحة حول كيفية وزمان ومكان الحصول على المال واستخدامه بشكل ناجح.

وفى فصلنا الأخير، سوف أخبركم ببعض أسرار الحياة الثرية، بغض النظر عن المال الذى قد تمتلكه الآن فى المصرف. وبينما تعمل على تطبيق تلك الأفكار، سوف تشعر بالكثير والكثير مما تريد حقاً - شعور مستمر بالسعادة والحرية التى لا تقدر بثمن!

فقط بمجرد القراءة وممارسة التمرينات والاستماع إلى إسطوانة التنويم المغناطيسى، ستجد أن استثمارك للوقت والمال فى هذا الكتاب سيتم تعويضه ثانية أضعافاً مضاعفة. ببساطة، ما عليك سوى أن تتبع تعليماتى وستبدأ حياتك فى التغير إلى الأفضل.

وفى الحقيقة، لن تكون قادراً على أن توقف نفسك - بمجرد أن يتم توجيه عقلك بطريقة إيجابية تجاه الثروة، فإنه سيبدأ فى خلق تغيرات إيجابية فى حياتك وحياة الأشخاص المحيطين بك، وهو الأمر الذى لا يمكنك توقفه عند بدئك فى ذلك.

كلمة سريعة عن الأسطوانة المرفقة

التمرينات المبرمجة للعقل التي تحتوى عليها هذه الأسطوانة هي في حد ذاتها قوية الأثر وشديدة الفاعلية، إلا أنها بخلاف ذلك أيضاً مصممة بحيث تدفعك لاتباع بعض البرامج والاستراتيجيات التي قمت بتضمينها في ثفايا الكتاب. وأنصحك كي تحقق أقصى استفادة ممكنة بأن تستخدم الأسطوانة بالتوازي مع قراءة الكتاب.

من أين جاءت أفكار هذا الكتاب؟

لا يعتمد هذا الكتاب على بعض النظريات المجردة، ولكن على فهم جديد لكيفية الحصول على أقصى ما يمكن من القوة المذهلة لصناعة الثروة الكامنة في عقلك. ولجمع هذا المنهج، فقد قضيت وقتاً طويلاً في مقابلات شخصية مع أغنى رجال ونساء العالم وسألتهم أسئلة من شأنها أن تظهر معتقداتهم الداخلية وخططهم للنجاح.

وهذا الكتاب ليس سيرة ذاتية لهؤلاء

الأشخاص ولكنه نموذج محدد ومناسب يوضح كيف يمكنك أن تصبح أثبت غنياً من خلال تعليم نفسك أن تفكر وتتصرف بنفس الطرق التي يستخدمها أكثر الأشخاص نجاحاً في مجتمعتنا.

تماماً مثل كبير الطهاة الذي يقدم لمسته الخاصة لأي وصفة، فإن أي شخص بارع في أي مجال يتبع في البداية سلسلة محددة من الأفكار والسلوكيات التي تمكنه من تحقيق نتائج هائلة بشكل ثابت. وهذه اللمسة الخاصة هي التي تجعل نجاحهم خاصاً بهم، وهي المكون الذي سيكون عليك أن تطوره لتجعل الأفكار الموجودة في هذا الكتاب حقائق - وأي شيء آخر تحتاج إليه لتحقيق النجاح مشترك لك.

وبينما تقرأ هذا الكتاب، سيصبح من السهل عليك أن تفهم، فإن الحصول على المال يشبه غيره من المهارات، فلا يجب أن تكون شخصاً آخر لتتعلمها - ولكنك تحتاج فقط إلى أن تفتح عقلك للتفكير في حياتك بطرق جديدة تماماً. وبشكل هذا الكتاب والإسطوانة المرفقة معاً منهجاً سيساعدك في تثبيت "عقلية الأثرياء" في نفسك، وقد ثبت أن ذلك كان سبباً في تفكير الأشخاص

المصدر الحقيقي للثروة ورأس المال في هذا العصر الجديد ليس أشياء مادية؛ إنه العقل البشري، الروح البشرية، الخيال البشري، وإيماننا في المستقبل.

"ستيف فوربيس"
ناشر شرى

بطريقة أكثر إيجابية، وعلى نحو خلاق ويتفاؤل حول الحصول على المال والتمتع بحياة أكثر ثراءً.

وما سأمنحك إياه في هذا الكتاب هو مجموعة أفكار بعض من أكثر الشخصيات ثراءً في مجتمعنا، ودعوة للانضمام إليهم عن طريق الاستفادة من الشئئين اللذين يمتلكانهم كما يمتلكهما أنت أيضاً - العقل المبدع ويوم قوامه أربع وعشرون ساعة. فالفرق بينهم وبينك ليس فيما تمتلكه - ولكن في الطريقة التي تختار أن تستخدمه بها.

وعلى مدار السنين، كنت أراقب ثروتي الخاصة وهي تزداد في ارتباط مباشر مع رغباتي لتتطابق مع ما كنت أتعلمه، ومع ذلك، عندما شرعت لأول مرة في الحصول على أكبر قدر من المال في حياتي، تساءلت إن كان ذلك حتى ممكناً. ووجدت أنه من الصعب أن "أرى نفسي غنياً"، والأكثر صعوبة أن أتخيل مدى سرعة وسهولة تحقيق ذلك.

وعلى عكس العديد من الأشخاص الذين يبيعون كتب تحقيق الثراء، لن أقترح عليك أن تقلدني، أو حتى تقلد العديد من الأشخاص الثرائيين الذين أسهموا في التأثير على المنهج الذي أنت بصدد دراسته. بدلاً من ذلك، أريدك أن تصبح أغنى وأسعد وأنجح نسخة من نفسك أنت.

إنني أعلم الآن حقيقة أنه ليس من الممكن بالنسبة لك أن تحصل على الثروة فقط، ولكن أيضاً بإمكانك أن تغير مستوى معيشتك للأفضل مما أنت عليه. سيعود الاستثمار الصغير للوقت في قراءتك لهذا الكتاب والاستماع إلى أسطوانة التنويم المغناطيسي عليك بالنفع أضعافاً مضاعفة.

لقد صممت هذا المنهج لكي أجعل من السهل عليك بقدر الإمكان أن تغير حياتك وحياة من حولك للأفضل. لأن كونك غنياً لا يتعلق بك فحسب - كما ستدرك قريباً - ولكنه يتعلق بمدى تأثيرك على العالم من حولك والميراث الذي ستخلفه من بعده.

فكرة أخرى أخيرة

بينما تقرأ هذا الكتاب ستكون لديك لحظات من التأمل عندما تصبح فجأة واعياً لمعتقداتك وأنماطك السلوكية. وسوف تلاحظ أياً منها يساندك وأياً منها يجب تغييره.

توقع أن تعارض بعض الأفكار الواردة في هذا الكتاب
طريقة تفكيرك

أثناء قراءتك لهذا الكتاب وممارستك للتمرينات تبعاً، سيصبح الفهم أسهل كثيراً بالنسبة لك. ولن تبدأ عملية التغيير بمجرد أن تصبح واعياً لأفكارك الحالية، ولكن الأساليب التي سنقوم بها قريباً هي التي ستعيد برمجة عقلك الباطن بسرعة وتغير مخططك المالي بطريقة إيجابية. ستصبح حياتك أكثر ثراءً، وستجرب السعادة الكبيرة والحرية أكثر من أي وقت مضى.

فالحصول على المال مجرد مهارة، ولكن أن تصبح غنياً فهذا فن، وهذا الكتاب يتطرق إلى كلا الأمرين؛ مهارة صنع المال وفن الثراء. لذا إن كان كل ما سيحدث نتيجة لعملك في هذا المنهج هو حصولك على المزيد من المال، فقد تم تحقيق نصف عملنا فقط. يجب أن تكون أكثر سعادة في ذاتك وتشعر بأنك أكثر ثراءً في حياتك.

إن العالم ليس بحاجة إلى المزيد من المليونيرات البائسين - إنه يحتاج إلى أناس يعيشون حياتهم بحرية وذوق فني وبهجة. عندما تصبح أكثر ثراءً، سيصبح العالم مكاناً أفضل. لذا بينما تقرأ هذا الكتاب ستأخذك بعيداً عن قيودك حتى تصبح أفضل شيء ممكن من نفسك!

أتمنى لك النجاح،

"بول ماكينا"

الجزء الأول

سيكولوجية

الثروة

الفصل الأول

تحقيق الثراء
هو مهمة داخلية

aoday.love
www.ibtesama.com/vb
منتديات مجلة الابتسامه

تحقيق الثراء هو مهمة داخلية

ما لم ي تفكر فيه عندما تفكر في أن تصبح غنياً؟

هل تحب السيارات الماركة واسرل الصحة، و سمر حول العالم؟
هل تفكر في الرجال بدناء يدين يرتدون برات باهظة الثمن، ويدخلون
لسجائر لكيرة وسطرون إسي لعرف يعرفون أيهم يمتلك لأكبر؟
هل تتحير كوك قدراً على تقدير تبرعات كبيرة إلى المنظمات الخيرية
المصصة يدك وإحداث تغيير حقيقي وملموس في العالم؟
كل واحد من أحلام اليقظة هذه يكشف عن تفكير نحاسي والذي ما أن
يعيقك و يدفعك للأمام تجاه تجربة تحقيق ثروت كبيرة في حياتك
عندما تصبح غنياً بأمر لن تمتلك فقط أكثر مما يملكك من المال، ولكنك
ستعلم أنك تستطيع دائماً أن تحصل على المزيد. لذا، لن تحب أبداً ألا يكون
لديك المال بكاهي وستشعر بثقة وسعادة داخلية
لذا عندما تحدث عن "تحقيق الثراء" خلال صفحات هذا الكتاب،
سأحدث عن شيء واحد فقط

تحقيق الثراء يعني أن تعيش حياتك طبقاً لشروطك أنت
— طبقاً لإمكاناتك، وليس طبقاً لحدودك

توقف لحظة وتغير كيف كانت ستصبح حياتك إن كنت غنياً بالفعل إن
كنت تعيش بحياة طبقاً لشروطك، ووفقاً لإمكاناتك وليس وفقاً لحدودك؛

كيف كنت ستقضي وقتك؟

مع من كنت ستقضيها؟

ما نوع الأشياء التي كنت ستمكر فيها؟

كيف كنت ستصبح حياتك اليومية؟

ماذا كنت ستفعل؟

ما هي أكثر الأشياء أهمية التي كنت ستحصل عليها في حياتك؟

بما أن بعض الناس من أن إجاباتهم لا تختلف عما يوجهونه في الوقت الحاضر
وإن كنت مثل هؤلاء، فهذا يعني أنك تفعل، فأنت غني بالفعل،

ولكن إن لم تكن غنياً حتى الآن، فهذا ليس خطؤك وليس خطأ أبويك بل
ليس عليك أن تقوم المجتمع أو الحكومة أو القدر بإعطاء إشارة بأن تحصيبتك
الحالي للثروة حاطئ، فعقلك مثل الكمبيوتر وكوبه مثل الكمبيوتر، يعني أنه
سيعمل بمعاملة طبقاً لبرامج التي تشعه

قوة التفكير المردى

منذ ثمانين عاماً تقريباً كان أسطورة "الصناعة" أسرو كاربيجي "وحداً من أعين
 (حالات لعدم) كان مقصداً به كشف لسر الحقيقة لتكوين ثروة وفوق من سلا
 صحفياً شاباً يدعى "باسيون هين" لإجراء مقابلات مع ٤٠٠ من أعين لأشخاص اسفين
 على قيد الحياة يبري بن كانوا أيضاً قد استخدموا نفس لسر لتكوين ثروتهم
 قصي "هيل" لعشرين عاماً ثمانية هي مقاسه جميع من في انقائه تقرراً
 وكتشف دون فشل أنهم قد اتبعوا نفس الحطط ببساطة لتكوين الثروة وقد
 أضحى الكتاب الذي نشره *Think and Grow Rich*، و"حداً من أفضل الكتب
 غير الأدبية مبيعاً في كل الأوقات،
 إن السر الذي استخدمه "كاربيجي" وكل الأشخاص الناجحين لتكوين
 اثروت في حياتهم كان ببساطة

كل الثروات يكونها العقل البشري.

انظر حولك كم من الأشياء التي يمكنك أن تثرها حيث تجلس به أنت كمكرة في
 عقل شخص ما؟
 هل تجلس على قطعة من الأثاث؟ هل أنت داخل مبنى أو فضاء أو على مقعد؟
 حتى إن كنت جالساً في مقعدك، فإن هذا المقعد به كمكرة في عقل شخص ما
 هل ثروة سيرة أم تنقل بواسطة الحديقة؟ في وقت ما، لم يكن ليتناول
 يعتبر دافئة تذكر لقد كان في الأساس متحاً مهماً ولكن عقل شخص ما
 حوته من منتج مهم إلى واحد من أكثر اسلع قيمة في عالم اليوم
 ترى، ماذا ستكون المكرة الكبيرة التالية؟ ولأهم من هذا، من سيكون لديه
 تلك المكرة؟

من إن الأهم من هذا، لماذا لا تكون أنت؟

عائلاً ما أسمع الناس يقولون إن الاثرياء هم مجرد أناس محظوظين أو أنهم
 يعملون بجد أكثر أو أنهم عشاقون ولكن الحقيقة أكثر بساطة

الفرق بين الأغنياء و الفقراء هو أن
 الأغنياء قد تعلموا ان يقدروا قيمة أفكارهم.

المفكر الغنى، والمفكر الفقير

الثروة هي منتج قدره الإنسان على التفكير

آين رائد

روثي وفيستوف

أحد أهم الأشياء التي تعلمتها في بداية دراستي للثروة هو أنك لا تستطيع بالضرورة أن تحدد مدى ثراء حياة شخص ما من خلال السيارات التي يملكها أو حجم حسابه في البنك، هذا لن أشير في هذا الكتاب إلى "الأشخاص الأغنياء" أو "الأشخاص المقراء" - فحسب علمي لا

يوجد مثلها، الشيء ولكن ما يوجد بالفعل هو اختلاف هائل بين الأشخاص الذين 'يمكرون بطريقة ثرية' وأولئك الذين 'يمكرون بطريقة فقيرة'.

فالذين يمكرون بطريقة ثرية سيكسبون أعيانهم بفنص النصر من حجم حسابهم بحالي هي بملك - دائماً ما سيبحثون عن الإمكانيات ويعيشون حياة مشروطة لهم ون كانوا يملكون مؤقتاً القليل من المال، فبهم لن يظنوا هكذا لفترة صولة، ودهم ما سيحددون بطريقة أو بأخرى طريقاً لتحقيق ما يريدونه بالفعل في حياتهم.

من ناحية أخرى، قد يكون لدى الأشخاص "أصحاب التفكير الفقير" مبادئ صحيحة ويرتدون ملابس مبهرجة، ولكن بحولهم ميئة بالحدود من المستقبل ويشكون في كل من حولهم لأنهم لا يعرفون أنهم سيكسبون على ما يرم حتى ؛ احتص كل أموالهم، فهم مجبرون على أن يحاربوا باستمرار أن يحافظوا على ما لديهم أو يحصلوا على المزيد من الآخرين.

وبعض بالضرورة أن يكون أصحاب التفكير العنى الذين ستقابلهم هم لأشخاص الأفض تعليماً أو الموهبون طبيعياً، على الرغم من أن بعضهم كذلك بهم ببساطة يمكرون من المال بطريقة مختلفة عن معظم أفراد المجتمع إنهم يدركون أن صناعة المال ليست عملية غامضة أو مخيفة أو

مهارة، مثل تعلم قذف الكرة أو ركوب الدراجة

وبمجرد أن تتقن تلك المهارة، ستكون قادراً على صناعة المال أينما كنت وأياً كنت، ما يحدث في العالم من حولك وحتى تتقن هذه المهارة، قد تجد نفسك تكافح في نفس الوقت الذي قد ينجح أشخاص آخرون من حولك

وبعد السبب يمكنك أن تأخذ كل أموال "ريتشارد برنسون" أو "بيت روبرتس" وهي فترة قصيرة من الزمن سيستعيد نه بكامله مرة أخرى - ذلك ببساطة لأن الشيء الوحيد الذي لا يمكنك أن تأخذه منهما هو قدرتهم على التفكير بطريقة ثرية والحصول على المال نتيجة لذلك.

هذا هو المفتاح الرئيسي لنجاحك - إدراك أن ثروتك ليست في مكان بعيد، ولكنها تنظر لك تتجدها في داخل عقلك، في المكان الذي تجلس فيه الآن وإن كنت ستدخل إلى عقلك بتجدها، فمن المفيد أن تبدأ بفهم وضح لمعظمة التي أنت على وشك أن تستكشفها

كيف يعمل عقلك حقاً؟

إنني أتذكر عندما كنت طفلاً، ذهبت في رحلة استكشافية مع عائلتي، في الليلة الأولى، كانت السماء مظلمة وانسحب تحجب الضوء الحافت الذي كان انقمر يرسله على الأشياء. ولأنني لم أكن معتاداً على المنطقة، كنت خائفاً.

لحسن الحظ، كان لي مصباح. في البداية أصأت المصباح فقط في اتجاه الضوء، لمحيطة القريبة وبالتالي لم أحصل على أي إحساس حقيقي بالمنطقة المحيطة بي. ولكن بعد فترة، أصبحت واعياً بشكل المنظر الطبيعي. هي ليهم الثاني، قضيت بعض الوقت استكشف اياها مع والدي.

وبحلول الليلة الثانية، على الرغم من أنني كنت لا أزال مقيداً بالمصباح، لم أعد خائفاً مما لا أستطيع رؤيته. عرفت المنطقة جيداً بما يكفي لكي أعلم أنه طالما أخذت وقتي وانتهيت جيداً لما فعله، سأكون آمناً.

لأن دعنا نضع ذلك في سياق الحصول على المال. إن كنت غير معاد على عالم المال، قد يبدو ذلك غريباً وحتى محيماً بعض الشيء. قد تكون متردداً من تجربة أشياء محددة لأنت لست متأكداً إلى حد ما إلى أين ستأخذك تلك الأشياء. ولكن إن كنت تريد أن أكون مرشدك، سأعرفك على كل من أساسيات المال و"مصباحك" الداخلي لعدم المدهش لعقدك.

وعلى الرغم من أنني شرحت بعضاً من هذا في كتبي السابقة ولكن تتجبع من المهم بشكل ضروري فهم الاختلافات الحقيقية بين العقل الواعي والعقل لباطن

عقلك الواعي

توجد صريقتان أساسيتان بشعر بالعالم - طريقة واحدة وبطريقة لاوعية وحلال هذا الكتاب، سأشير إليهما بعقد الواعي وعقلك الباطن

عقلك الواعي هو العقل الذي تفكر به بشكل نشيط ويعتمد طوال اليوم. من المحتمل أن تتعرف عليه كصوت داخلي مستمر والذي تفكر فيه بأنه "أنا"

ولكن على الرغم من أن لعقد الواعي له استخداماته بكل تأكيد، لا أنه محدود للغاية بالنسبة لما يمكنه تحقيقه وقد أظهرت الدراسات أنه يستطيع أن يولد بحمسة من الأفكار في أي وقت ولهذا السبب، فإن معظم حياتك تدور حول ما يحدث من خلال عقلك الآخر.

عقلك الباطن

عقلك الباطن هو العقل الأكبر، فبإمكانه أن ينجز الملايين من رسائل المسموحات الحسية كل ثانية مفردة، ويتضمن كل حكمتك، وذكرياتك ودراساتك، إنه مصمم ليصلك، وربما الأكثر أهمية لغرضك هنا، أنه يخزن ويدير كل "البرمجيات الخاصة" بالسلوك، لتلقائي الذي تستخدمه لتعيش حياتك.

لذا فإن لعقل الباطن يبدو كما لو كانت لديه وظيفة "تطيار الآلي" هي العقل الذي يسمح لنا أن نقوم بأشياء متعددة في آن واحد دون أن نركز على كل واحد منهم على حدة، وتعد تلك البرامج (العادات) مهمة لأنها تكرر عموماً الوعية لنفكر في أشياء أخرى، نعم قيادة السيارات يتضمن تعلم الكثير من العادات الصغيرة - الإشارة، الإسراع، شد المكابح، لدوران إلخ وبعد أن تكون قد مارست تلك العادات مرات عديدة عن عهد ستصبح مألوفة ويبدو أنك يمكنك الآن أن تتركب السيارة وتقرر إلى أين تريد أن تذهب.

ولكن كما سرى، هي بعض الأحيان سيحب عليك تحديث برامجك القديمة التي عفا عليها الزمن. إذ كتب بريد أن نغير حياتنا ونرقي بها، وحتى تتم برمجة عقلك الباطن على تحقيق الثروة، فلا شيء مما تتعلم، أو تعرف أو تفعل سوف يحدث فرقاً على المدى الطويل، لا يمكنك أن تتعبد على البرمجة، اللاوعية بالمشكلات المنطقية أو حتى العمل لجاد، فقط من خلال الاستعدادم الخلاق لخياالك ستبرمج عقلك على تحقيق الثراء.

أي الاتجاهات ستسلك؟

على مدار العشرين عاماً الأخيرة تعاملت مع العديد من الأشخاص المدجنين وقد كنت مدهشاً كيف كان الكثير منهم قادرين على استمتع بشكل حقيقي بأرواحهم بينما ظل الآخرون مقيدين بتفكيرهم المحدود.

وبك، بعض الأمتعة القلبية على كيفية تأثيرها على بعض الناس، شجرة وثرأء هي معالم.

إن المال يفتحك الحرية
لنصنع بوقتك ما تريد أن
نصنع به
رشارد برسون
ملياردير
ورجل أعمال

• في الراس لهذا الكتاب، تريد ثروة "لغنية" "ماريا كاري" عن ١٠٠ مليون دولار. ومع ذلك قالت هي حواء بها مؤجراً إنها لا تزال تشعر أحداً أنها مجرد امرأة من الباحية المدنية.

• وهو حواء أخرى مؤجراً، قالت المليارديرة "مارثا ستورنت": "يشئ أمتلكه، لا أجعلاً بقضاء عطلات نهاية الأسبوع هي هامبتون، ولكنه ليس منزل جلالتي الصربي، فإنه لا يطل على المحيط كما أريد كل تأكيد ولا توجد فيه طابوقة الحشوية الريفية التي أشتهيها بالفعل، ولا يوجد فيه مرسى صغير مريح، من أن أربط روري التجديف الصغير الخاص بي ولا يوجد فيه تلك اربعة المدحاة لبعيرة هادئة حيث يمكنني أن ألتقط ساداتي المصيدة".

• في هذا الكتاب، أنت تؤكد لتخمين بأن ثروته تساوي أكثر من مليار دولار. في "المرحلة الأولى" أنت تعتقد أن هذا حقيقي، ولكن مليار دولار لا شيء، مع ما زلت ستجد نفسك في "المرحلة الثانية".

• عندما علم «العصور» أن «جون دي روكسمير» أن أسرته كانوا ينوون أن يحصروا له مقعداً متحركاً يساعد على التحول حول أملاكه، قال لهم "إن لم نأخذوا أفعيراً نحصرون على المان".

أتمنى أن تكون لار قد بدأت أن تدرك أن إمتلك الكثير من امان لن يكون كافي على الإطلاق لجعلك ثرياً فإن نوعية أفكارك هي هي الأساس التي ستخلق جودة حياتك.

وبينما تقرأ هذا الكتاب وتدرس التمارين الواردة فيه ستصبح أكثر وعياً ليونك الحالية تجاه كل من التفكير الثرى والتفكير الفقير.

ستبدأ أيضاً في ملاحظة التفكير الثرى والتفكير الفقير في الأشخاص المحيطين بك وسيصبح من الواضح لك كيف أن أفكار كل شخص منهم تدره إلى اتجاه معين فمن التفكير الثرى يأخذ في اتجاه حرية أكثر وثروة أعظم أما التفكير الفقير، الضعيف، الذي يوصف في بعض الأحيان بأنه "عقيدة فقيرة"، فهو تركيزك على ما لا تستطيع أن تمتلكه وبغداد بعيداً عن الأشياء الممكنة.

أنت تمتلك عقلاً مبدعاً بشكل لا متناه وقدره لا متناهية للحصول على الثروة. وكل ما تحتاج إليه فقط هو أن تتعلم كيف تستخدمه. وهذا المنهج، وبخاصة إستراتيجية «التنويم المبدع» ستقوم بإعداد عمك الباطن لجنى الثروات. سوف تقوم معاً بمرحلة عقلك ليتمكن بطريقة ثرية. وأثناء القيام بذلك لاحظ فرص الثروة المحيطة بك في أي لحظة.

واليك تمرين بسيط يمكنك أن تقوم به لتبدأ العملية في البصر.

حياة أكثر ثراء

١. فكر فيما قد يحدث عندما تصبح عياً أن تعيش حياتك طبقاً لشروطك طبقاً لإمكانياتك وليست طبقاً للحدود التي تفيدك.

فكر للحظات قليلة كيف ستصبح حياتك أفصر في كل من المجالات التالية:

- العلاقات
- الحياة المهنية
- الأسرة
- الصحة
- الاسترخاء
- الحياة لروحانية

٢. عندما تشعر ببعض الاختلافات الإيجابية لما ستكون عليه حياتك عندما تصبح شيئاً، دون الأشياء الأربعة الأكثر أهمية التي ستكون قادراً على فعلها، وستصبح معها أو تملكها نتيجة لذلك:

١. ...

٢. ...

٣. ...

٤. ...

• الأشياء الأربعة هي رموز لتقييم العليا التي تعيشها الآن فيما يخص الحصول على الثروات في حياتك وسوف تعود اليها لاحقاً في هذا الفصل.

قوة التركيز

أحد المبادئ الأساسية لمؤثرة التي سنعود إليها مراراً وتكراراً خلال هذا الكتاب هو

أنك تحصل على المزيد مما تركز عليه.

إذا ركزت على الفقر والعوز، ستميل إلى الحصول على المزيد من ذلك في حياتك. وإذا ركزت على الثروة التي تملكها بالفعل، ستميل إلى الحصول على المزيد من ذلك أيضاً.

من المهم بشكل حيوي أن تعيد برمجة عقلك الباطن وبالتالي تركز باستمرار على ما تريد أن تصبحه في هذه الحادثة. المزيد من الحرية والمزيد من الوفرة المالية. وهذا الكتاب والإسطوانة المرفقة به سيسريداك على القيام بذلك بشكل دقيق.

بمجرد أن تبدأ في الشعور بالثراء وترى نفسك شخصاً ثرياً، ستترقب وفرتك المالية وهي تتزايد، وسيبدأ تصيح أكثر ثراء هي أفكارك وعواصمك، ستحرب المزيد والمزيد من الحرية في حياتك.

وليس هذا من قبيل "تريف الأمور"؛ لأن الناس غالباً يعرفون أن كون الإنسان غنياً ليس أكثر من مجرد امتلاك الكثير من المال، إنهم يعتقدون أن طريقه لشعور بالثراء هي التصرف طبقاً لمفكرتهم عن الشخص "المليونير"، فيقومون بشراء ملابس باهظة الثمن وأسيارات مبهمة والمجوهرات في محاولة منهم ليحفظوا أنفسهم "يشعروا" بالثراء.

وقد يجدي هذا في وقت معين، ولكن غالباً ما يكون لذلك تأثير عكسي بسرعة أكثر مما تتخيل. قد تشعر بالثراء يزداد عندما ترتدي "روبيك أسكوت" على سترتك المستعارة، أو تقود السيارة "الروبر رويس" المستأجرة، ولكن كيف ستشعر بالثراء عندما تصلك بطاقة الائتمان وليس لك مال أن تدفع عن

كيفية دفعها؟

ببساطة ستبدأ بكل تأكيد في تجربة وصول المال "على نحو غير متوقع" خلال وقتاً معاً من حياتك العنيفة ستبدأ بالفعل من خلال زرع الخبرة الداخلية بديك.

وتوجد طريقتان أساسيتان لقيام بهذا: الأولى من خلال اكتشاف ما أسميه "لحظات الثراء".

توقف للحظة وفكر في شيء ما في حياتك يمنحك شعوراً بالمتعة والرضا والمعنى.

هل ذكرت في شخص تحبه؟ أو نشاط تستمتع به؟ أو مشهدة شروق خلاب لا بأس؟ أو صحتك؟ أو سعادتك؟

معظم الناس يشدهشون بأن تلك الأشياء التي تجلب لهم شعوراً عظيماً بالثراء هي حلالهم بأمر ما يكلمهم الكثير من المال خلال الأسابيع لبقيلة المقبلة. بهدوء بسهولة أن تعيد المرشحات الإدراكية الحسية لديك لتلاحظ مدى ثرائك. كما أن كنت تعيش فترة من حياتك طبقاً لشروطك وإمكاناتك وليس كما لا حدود حتى تقيدك.

والأمر ببعض لحظات الثراء التي مررت بها اليوم ولم يكن للمال أي دخل في الأمر.

• الأمر ما عدا إلى استمارة أحبها و التي تعيد لي ذكريات سعيدة

• أضاء الوقت مع أصدقائي، بمرح معاً فقط

• أهدم بمرحة مع كلبي في أحد المتنزهات

كل ما يمر بلحظات مثل هذه كل يوم - ولكننا فقط مكيفون لنجاهلها، وبدلاً من ذلك نركز على كل الأشياء التي لا نحبها وهذه ليست الطريقة التي نريد أن تكون عليها تلك الأشياء.

أجف من مهمتك أن تجد العديد من لحظات حياتك التي تشعر أنك بالشراء في كل يوم ابداً بالبحث عن أي شيء يجعلك أكثر وعياً بانوفرة واثروة في حياتك اليومية في تلك اللحظات عندما تشعر بالمتعة في عملك، أو عند شراء شيء تحبه، أو التسرع لعرض سيارتي أو حتى المضي إلى مطعم وأنت تعرف أنك تستطيع أن تطلب أي شيء تريده هناك تتمتع بنقص الشعور لدى حتى مثل أعنى المليارديرات.

تذكر إنك تحصل على المزيد من تركيزك عليه، كلما تسربت على تحديد لحظات شراء خلال يومك، زدت لحظات الثراء التي ستعيشها بطريقة الثانية للحصول على الثروة من داخلك هي خلق رابطك الخاص بأن تحيا بضمك العليا. عندما تكون مرتبطاً مع قيمك العليا، ستفكر في أفكارك الثرية وسيسم إرشادك بطريقة طبيعية لتقوم بالأفعال التي تؤديك إلى ثروة خارجية.

لأن حرب انتميزين الموحود في الصفحة التالية، وقم بتلك عملية ثلاث مرات على الأقل في الأيام المصردة من الأسابيع الثلاثة التالية سيعيد ذلك برمجة عقلك لنباطن على تحقيق الثروة فقط بالطرق التي يمكنك أن تبدأ في تحبها.

إن أردت أن تشعر بالشراء،
عند ضغط الأشياء التي
تمتلكها والتي لا يمكن للمال
شراؤها
مثل قديم

اصنع منسق ثرائك

١. حد قائمة من أربعة أشياء والتي ستحصل عليها بسبب امتلاكك للمال وكونك هنيئاً، واكتب كميات قديمة عن كل منها في المربعات المرقمة

٢. اصنع كلمة رمزية تلخص كل عبارة واكتب كل كلمة رمزية في المربعات المرقمة

٣. تحيل بالضبط وشكر وضح ما سيكون عليه الأمر عندما تحقق الهدفين الأولين وبينما تعمل ذلك، اصعد بأصبع الإبهام والاصبع المتوسط في يدك ليمنى معاً

٤. سأل نفسك بتحقيقى لهدفين الهدفين، ما لدى سيفعله هذا لي ويحققه لي أو يمنحني يده؟ اكتب كلمة رمزية نصف ذلك في المربع الخامس

٥. تحيل بالضبط وشكل وضح ما سيكون عليه الأمر عندما تحقق الهدفين التاليين وبينما تعمل ذلك، اصعد بأصبع الإبهام والاصبع المتوسط في يدك اليسرى معاً اكتب كلمة رمزية نصف ذلك في المربع السادس

٦. حد لإجازات من الخطوات ٤ وه رتبهم معاً في أروح، وفي نفس الوقت صعد بكلاً إبهاميك واصبعك المتوسطين في اليد اليمنى واليسرى، واسأل نفسك محدداً بتحقيقى لهدفين الهدفين، ما لدى سيفعله هذا لي ويحققه لي أو يمنحني يده؟ اكتب كلمة رمزية نصف ذلك في المربع المركزي

٧. اصعد بكلاً إبهاميك واصبعك المتوسطين في اليد اليمنى واليسرى وتحيل ذلك الشعور بالثروة في كل مجالات حياتك، قل لنفسك "أنا غني!"

٨. بعد الاستيقاظ من النوم وأنت تشعر بهد الشعور كل صباح، وشاهد ما ستراه. سمع ما ستسمعه وشعر كيف سيكون من لحيد أن تشعر بالشراء في حياتك لمهمة ستشعر الأمر وكأنه حقيقي ويحدث الآن.

الأسئلة المتكررة حول فصل "تحقيق الشراء هو مهمة داخلية"

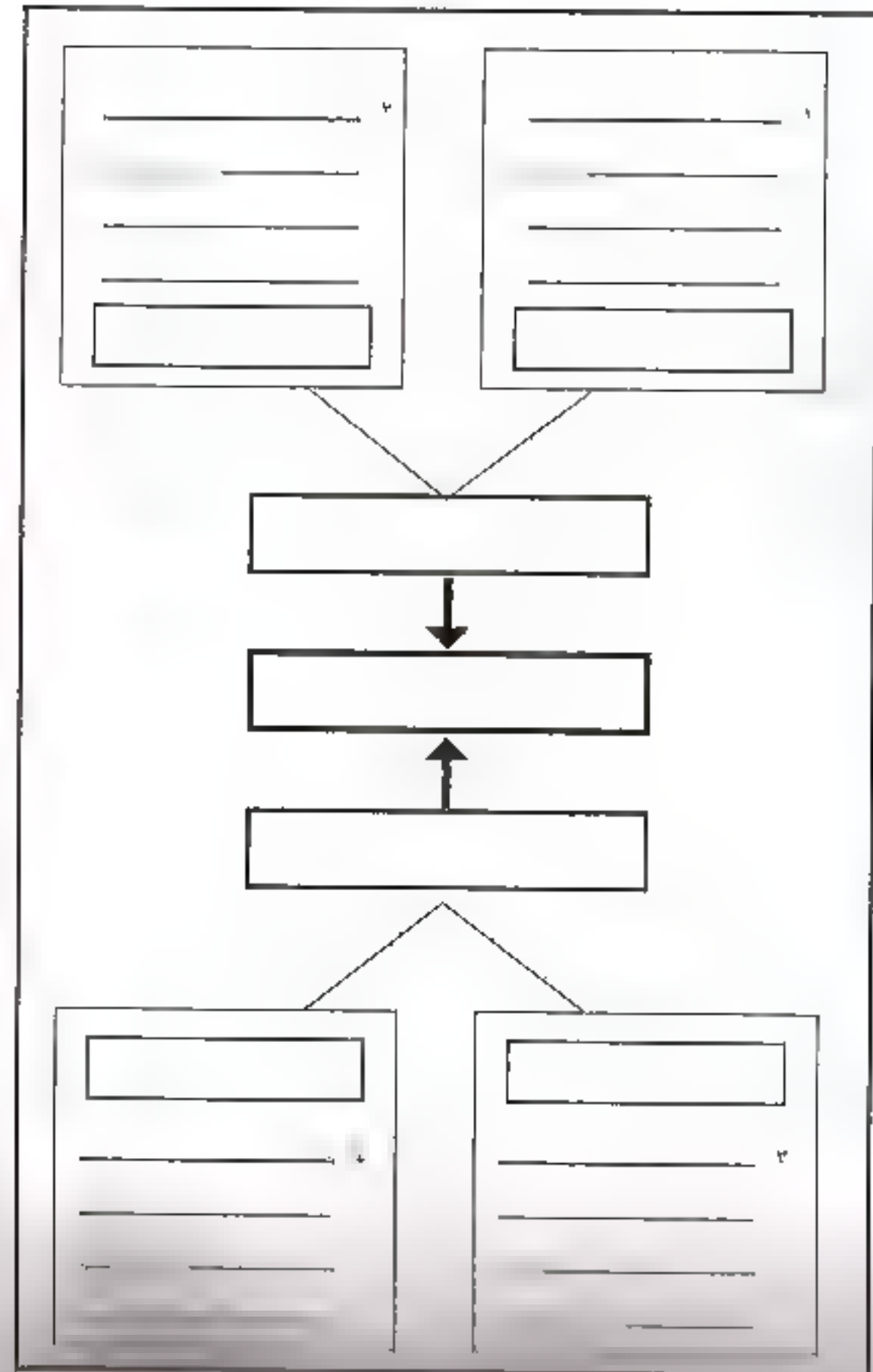
س١ هل هذا حقيقي؟ كيف لي أن أعرف أنك لا تتخذني مقابل سعر
هذا الكتاب؟

أنت تتحدث عن التفكير العقير (أما لا أصيب منك أن تتحى عن الجزء المتخصص
في عقبك الأمر بعيد عن ذلك هي الحقيقة، قدرتك على قياس الاختلاف بين
الشخص يريد أن يصيب ثروتك وشخص آخر يريد أن يبيعك عنها هي واحدة
من أهم المهارات القيمة للشراء الحقيقي.

ولكن إذا سمحت بتفكيرك العقير وتحطيطك الصعيف أن يوقفك عن مجرد
البدء في طريقك، فلن تأخذ الخطوة الأولى على صريق الثروة مطلقاً.
هكر في الأمر بهذه الطريقة - ليس المال هو ما يجمعك شخصاً جيداً أو سيئاً،
هو بل القوة، المال مجرد محمّر وفي الحقيقة إنه لا يمسد أي شخص ولكنه
يظهر تلك المشاعر الموحودة بالداخل، إن كنت قد قررت أن تعيش الحياة طسقا
امروسل وبقيمتك الخاصة فإن الحصول على المال سيسمح لك ببساطة أن تعيش
القيم بدرجة أكبر وتمتلك تأثيراً إيجابياً دائماً على العالم

س٢ ولكن أليس الأغنياء أكثر حظاً من أي شخص آخر؟

بداية لا يوجد "أناس أغنياء" و "أناس فقراء" - هالتفكير بطريقة ثرية يؤدي
إلى الحياة الثرية دون وجود أية أهمية للعمل الذي تمتلكه في البنك أما بالنسبة
السؤال عن لحظ فإن الأبحاث العلمية أظهرت أنه ليس هناك شيء كهذا فقد
أما دراسة حديثة بإحدى الجامعات الأمريكية حول آثار ما يسمى "الشخصية
المنظمة" أن أولئك الأفراد الذين يدرسون على أنفسهم ويصرون وفقاً لها



يحصلون على مال وقيم و غالباً ما يحصلون على ترفيات وهم أيضاً أكثر سعادة في عملهم
 بمعنى آخر، نحن نخلق خطف بالطريقة التي نمكر ونشعر بها، ونصرف طبقاً
 لها في هذا العالم. وكما قال لاعب البيسبول البطل "يرل ويسون"، "وفاثر
 بالمسافات العالية المتتالية ذات مرة" بالطبع، النجاح مسألة حظ و سألوا عنه
 أي فاشل!

س: ما مدى قرب بداية حصولي على المال؟ لدى فواتير يجب دفعها؟

كما ستري في الفصل الخامس، "ثما ما تنشأ العقلية" الباحثة عن انشاء
 اسريع" من خلال اثنين من أكبر أعداء الثروة: الخوف والطمع. يمكن أن يتطلب
 الحصول على المال القليل من الوقت، ولكن بما أنك بدأت في تحصيل طلبة اشرية
 وخبرة تكوين اشرية من الدخل للحاج، فذلك ستجد أن حيدتك ستبدأ في التعبير
 بالأحسن على الأمور

الفصل الثاني

تغيير علاقتك بالمال

تغيير علاقتك بالمال

إن المال لا يجعلك سعيداً، وفي العام الماضي كسبت ٤٠ مليون دولاراً وهذه العام كسبت ٥٠ مليون دولاراً ولكنني كنت سعيداً
"رولاند شوررينجر"
مؤثر وسياسي

للمال واحد من أهم الموضوعات العاطفية على سطح الأرض، لكن في الحقيقة، يشعر العديد من الناس بالرغبة في الرخاء لمشاركتهم انتمائهم الدقيق لحياتهم الروحية مع أصدقائهم أكثر من مشاركتهم انتمائهم الدقيق لحياتهم المالية

ومع ذلك، فإن الغرض من المال هو سيطرة السطح بسهولة تبادل البضائع والخدمات، إذن، ما الذي يعطى المال قوته العاطفية؟ إحدى الإجابات هي ما نضعه به، وبذلك الطريقة، فإننا نضفي معنى على تلك القطع المعدنية أو الورقية أو حتى لأرقام المكتوبة على قطعة من الورق. أحياناً نقوم بذلك بشكل حرفي، مثل 'هد الشيك - هاتورة هاتمي'، أو 'ورقة النقد فئة خمسة جنيهات = اعداء'، إذن إن فقدان ورقة نقد فئة الخمسة جنيهات، فإنها هي عقاب، نكون قد فقدنا عدواً. وعالياً ما يكون المعنى أكثر مجازية: 'المال يوفر حرية الاختيار'، أو 'المال هو الحب الذي يبدو مأسوساً'، أو حتى 'المال أصل كل الشرور'.
واليك سبب الأهمية الشديدة للمال

مهما كان المعنى الذي تربطه بالمال، فإنه إما يجذبه قريباً أو يدفعه بعيداً.

ومحاولة أن تحيا حياة غنية بينما تكون علاقتك بالمال ضعيفة تشبه محاولة قيادة سيارة بينما تضع إحدى قدميك على دواسرة البنزين والأخرى على الدرع. قد تقوم ببعض التقدم من حين لآخر، ولكن في النهاية مهما كنت تحاول، فلا يبدو أنك ستوقف في أي مكان.

لذا البدء في التحلي عن كل الأشياء التي تنسبها للمال والتي تجعلك تملكه أمر صعباً، ستقوم بإلقاء نظرة أقرب للمكان الذي تأتي منه كل تلك الأفكار في العام الأول.

منذ ألف السنين الماضية عندما كان يتم تبادل صدفات لقواقع في مدينة يدلية لمقايضة، فالمعنى الحرفي كان الناس 'يتبادلون لصدفات'، أما في الطعام والعمى، ثم، في ساحم بلاد ما بين النهرين كان يتم لدفع المال بالبحر، أو 'الاوريوم' والتي كانوا يتبادلون بها البضائع والخدمات، وكان الناس يحرقون لعمل مقابل 'راتباً'.

ولكن عندما أصبحت التجارة أكثر تعقيداً، ثم استبدل استخدام السلع بالخدمات والمبلغ باستخدام المعادن الثمينة، وعندما أصبحت التجارة أكثر تعقيداً، ثم استبدال التبادل المباشر للمعادن الثمينة باستخدام ورقة الاعتراف بالقيمة.

العملات المعدنية أول إصدار رسمية لأوراق الاعتراف بالدين في مصر. حصل الجنيه على اسمه لأنه حتى قليل من مئات انشقين، كان يتم بهما بعدل وزن رجل من الفضة الإمبريتلية. وفي نهاية القرن التاسع عشر، مع ظهور دوسى حديد يسمى 'معيان لذهب' والذي سمح بوجود وحدة واحدة.

ومع ذلك، فإن الأرمينية من القرن العشرين، قررت حكومات العالم أن تتحلى بعام معيار لذهب، وتم استبدال وعود التبادل بصكوك الدين - ويستمر ذلك الأمر حتى أصدرت تلك الصكوك في تسديد دين السوق في حالة وجود أو عدم وجود احتياطي الذهب، وهي هذه الحالة، لم يعد للمال أي قيمة أساسية.

أو جوهريّة، أصبحت قيمة المال، سواء كان على هيئة اليورو أو الدين، أو الدولار أو
الدين، تعتمد بالكلية على القيمة التي نقدرها نحن والآخرين به
إس ما هو المال بالفعل؟

هو القيمة التي نقدرها له، أيًا كانت تلك القيمة

aoday.love
www.ibtesama.com/vb
منتديات مجلة الابتسامه

معنى المال

أكمل لاثنتي عشرة جملة التالية عن المال والشرقة، و لعلني لتكشف العوالم
الرئيسية للتخطيط الحالي لعصك الناطن

١. الأشخاص الذين يمتلكون المال هم أشخاص مسؤولين
٢. المال يجعل الناس أحراراً
٣. يمكن أن تمتلك مالاً كثيراً، صريحاً
٤. كان والدي يعتقد دائماً أن المال يمكن أن يساعد على كل شيء
٥. المال يسبب مشاكل
٦. أخشى أنني ثروتي، تمتلك الكثير من المال قد أفقد
٧. المال هو وسيلة الحياة
٨. للحصول على المزيد من المال، قد أحتاج إلى محلل
٩. أعتقد أن المال يحدثهم
١٠. إن كنت غنياً بالفعل، قد أحتاج إلى معالجين
١١. أكبر مخاوفي من المال تكمن في فقدانه
١٢. المال هو أداة

١. مع دائرة حول كل ما ثره من معتقدات عقلك الناطن عن المال و التي يمكن أن
تؤثره، حتى إن كانت تبدو "صحيحة" بالنسبة لك دون أي شك
٢. كرر هذه التمرين يومياً طوال الأسبوع القادم على الأقل، قد تجد بعض المراجع
التي تستغرق وقتاً أطول ليظهر كل شيء

ما الذي اكتشفته؟ هل معتقداتك وارتباطاتك بالمال تنطبق مع شخص يحطك
لعمرك أم لا؟

من خلال زيادة وعينا لمعتقداتنا بخصوص المال، يمكننا أن نبدأ في الشعور
بالعديد من عو صفات وسلوكيات لدى التعامل معه، ومن خلال تغيير تلك
المواظف والسلوكيات، يمكننا تغيير تأثير العاطف للمال على حياتنا، هوق
ذلك كله، هل تفكر أن تعمل بصف حياتك من أجل حرية الاختيار أم من أجل
أصل كل لشروء؟

لنك بعض أكثر المعتقدات الشائعة التي يعتقها الناس والتي تجعلهم بعيدين
عن الحصول على وفرة من المال في حياتهم.

• المال مفسدة.

هناك شك شورت حول الثروة في مجتمعنا، معظمها يعتمد على الافتراض
الأساسي أن المال مفسد، ولكن الحقيقة هي أن المال لا يفسد - إنه يفصح
والعديد من الأشخاص الذين يقومون بأشياء مدهشة وإيجابية بأموالهم، فلم
لا تكون واحداً منهم؟

• لا يوجد المزيد من المال لكي أتبحث عنه

المال ليس لعبة مقاربة الأرباح والخسائر - إنه لعبة لا تنتهي، وكلم معنا ساس
راد المال، وصلنا أبغقت المال ولم تدحره فقط، زاد المال لدى تحصل عليه، وبتشر
المال في هذا النظام، وهي هذا أنسبتي كلما أصبحت غنياً، جعلت الآخرين أكثر
غنى.

• لا أريد أن أحصل على المال لأنني أخشى أن أخسره.

هذا يشبه إلى حد كبير قولك لا أريد أن أتناول وجبة طعام جيدة لأنني أخشى
أنني سأقضيها في المرحاض بعد ذلك، ليس لغرض من المال الحصاد عليه لأبد
ولكن لتستخدمه، وبمجرد أن تعرف أسرار صناعة المال، والى ما أشار لها معد

• الحرية الناس من هذا الكتاب ستدرك أنه طالما كانت لديك انقصة على
• بر امتلكت، بقدره على صناعة المزيد من المال.

• قال عن بعض معتقداتك المحدودة حول المال، هم بهذا التمرين البسيط
• من كتاب "باتريشيا ريميل" *Money Freedom* - إنه يعتمد على فكرة
• ما تباعد عن المعتقدات الحاضرة بما يجب وما لا يجب أن يكون، فإن المال
• المله يصبح وسيلة يمكن أن تستخدمها لجعل حياتنا أسير وتحقيق أهدافنا
• ما الذي ما هو حقيقي. بالنسبة للمال سيكون حقيقياً بنفسه للأدوات
• ما أهمها.

تمرين المجرفة

١. كتب قائمة بأكثر المعتمدات التي تبدو سلبية حول المال والتي اكتشفتها في تمرين المسح.

٢. صغ كلمة "مجرفة" (أو أي أداة عملية أخرى) بدلاً من كلمة "مال" في كل عبارات في قائمتك. لاحظ إن كان لعبارة نفس الوقع أو كانت ذات أهمية عاطفية

أمثلة

"حب المجرفة أصل كل الشرور".

"المجارف لا تنمو على الأشجار".

"أشعر بالذنب لأنني أمتلك مجارف أكثر مما أمتلكها والذي".

تذكر الفكرة هنا هي ببساطة بعد "لأنهم" عاطفي من تلك الأفكار. ولا يهم إن كنت تصدقها أو لا تصدقها

من أين تأتي كل تلك الأفكار الخاصة بالمال؟

عندما نولد، تكون عقولنا عبارة عن لوح فارغ وهناك بعض الأشياء المعينة التي نهرمج عليها أحساسنا وراثياً لتكون قدرة على القيام بمعظمها منذ ميلادنا مثل أساسيات الحركة والتواصل ولشواء الذات. ومع ذلك، فعندما يتعمق الأمر به نحتاج لتصديقه عن هذا العالم، تكون عقولنا مستعدة لتتبعك به

قبل سن السابعة لا يعرف الأطفال بطريقة كافية أن يعتمدوا على قراراتهم ومخبرهم، فقدرتهم المهمة تكون غير متطورة والقدرات المهمة هي القدرة على استدلال، وتحكم، والتحليل، وسبقه ولأكثر أهمية المقاربة.

ولأن الأطفال لم يكتسبوا تلك القدرة المهمة بعد، لذا فهم يعتقدون في عيد ميلاد لأب والحكايات الخيلية بنفس السهولة التي يصدقون بها ما في الهندسة المال

وحتى يحين الوقت الذي تستطيع فيه انفسكم في عقولنا، فإن معتقداتنا من العالم وأنفسنا تأتي من الرسائل المستمرة التي نستقبلها في السنوات الأولى بقليلة من حياتنا وما يتم تكرارها به مراراً وتكراراً، خاصة

من احساسات التركيز العاطفي، له تأثير قوي علينا. وفي الحقيقة، فإن أي شيء نراه في لحظة تركيز عاطفي له قوة أية فكرة ترد للمره في حالة التنويم الذاتي العاطفي

١. كنت تعتقد أنك مضطرب للعمل بعد الحصول على المال، ستخبر فقط نفسك التي تتطلب المزيد من الجهد، وإن كنت تعتقد أن كل شخص بالحارج هو ارحم منك سيجد بطريقة لاواعية أساس سيقومون بذلك. إن كنت تعتقد أنك ارحم من الآخرين، انظر إلى نفسك سيجد انهم هم من يخلق ذلك

قصة المال هي أصل كل الشرور
جورج بيرد شو،
كاتب حاص على جائزة نوبل

هذا هو أحب أسباب اعتبار الفلاسفة وسيلة قوية لتعبير حياتك. فإنه يسمح لك بالوصول مباشرة إلى مكان معين في عقلك حيث تم تحرير امرئ مع القديمة، وببساطة تعيد برمجة عقلك لجنى ثروت. وهو أيضاً لسبب الذي يحفز التغييرات، التي ستكون قادراً على انقياد بها أثناء عملك من خلال التمارين الواردة في هذا الكتاب والاستماع إلى سطوات استنويم المعتقدات، إيجابية للغاية.

إنهاء التحطيم الذاتي للمال

أنت وراث معظماً حقيقة محتلمة من المعتقدات الإيجابية والسلبية حول ما يعنيه امتلاك المزيد من المال في حياتنا، وبالتالي تؤثر تلك المعتقدات على مقدار المال الذي ستسمح لأنفسنا بالحصول عليه على سبيل المثال، كيف تنصرف عندما نقرأ عبارات التالية؟

- أب أستحق المال
- يمكن أن أحصل على المال بسهولة.
- يوجد أكثر مما يكفي لكي أبحث عنه.
- لا بأس في أن أصبح غنياً.

ن شعرت بالراحة لدى قراءة تلك العبارات - بطريقة و صحة وحقيقية «ولكن السماء رقيقة» - فربك على الأرجح تعيش بالفعل حياة ثرية لا بأس بها، وإن لم تشعر بذلك بالراحة، بأن تكون غير حقيقية أو حتى لا يملك نصديقها، فقد ذهبت لتتأكد العوائق الحقيقية التي توحيك لنحيب حياة انشودة وحرية على عكس العبارات السابقة، ما لدى تم إخبارك به عن المال عندما كنت

مادلاً ٩

لعدد من عملائي أجابوا بأشياء من قبيل:

- لن تتبع أي شيء.
- يا لغير لئال لا تستطيع أن تقوم بأي شيء بالطريقة الصحيحة؟
- شيء سيء أنك حميل؛ لأنك لست ذكياً بما يكفي لتقوم بأي شيء بنفسك.

توجد قائمة طويلة من المعتقدات والفصص التي يستخدمها الناس ليهتموا بأنفسهم عن الثروة. ربما تكون فكرت أنك إن أصبحت غنياً فأنت ستغير مستوى الشخصى، أو أنك ستصبح مستهدفاً، أو أنك ستحسر أصدقاءك. ربما كنت تقول لنفسك إنك لن تكون قادراً على مواجهة الصعاب، أو إنك على أي حال لا تهتم فعلاً بالمال.

فالكثير من الأشخاص تعلموا أشياء من قبيل: "يقول أحد أكتفب الدينية إن المال أصل كل الشرور" ولكن ما يقوله هذا يكتب بالفعل إن "حب المال (أو وفقاً لبعض العلماء "اشتقاء المال") هو أصل كل الشرور" - أى السعى بجنى المال من أجل المال كسلعة لادخره.

إليك المثال

أبي كانت القصة السلبية التي أخبرت نفسك بها في الماضي. فقد حان الوقت للتحلى عنها.

وهناك مقولة في عالم برمجة الكمبيوتر تقول

مدخلات خاطئة = نتائج خاطئة

لم أتعرف مطلقاً لأي موقع كان
الملاك مال فيه شيء سيئ

كلستون جوبز

لاعب كرة قدم أمريكى

إن عقلك مثل الكمبيوتر، ولكنه فقط يعمل بكفاءة طبقاً لكفاءة البرامج التي تديره. وتلك البرامج مصنوعة من أفكار والمعتقدات التي تعتقها بشدة لهذا من المهم للمالية أن تتحرى عن أية أفكار لا وعية لست تحتفظ بها من أيدي طموحتك حول المال شيئاً أو أنك ست خيراً بما يكفي.

هناك أساطير لا يتبع مطلق فلا يتوقع وتفكر فيما تريد أو هي الأفضل. المسببة لك إنه يقوم فقط بما هو مبرمج لتقديم به في حقيقة لن يسمح لك بأن تحيد عن البرنامج الذي تعتقها في عقلك أساطير سيصوم بما طمسه ليثبت أن هذه البرامج اللا وعية بخصوص المال حقيقية.

هناك ستونات عملت مع العديد من العملاء الذين يشعرون بما يسمونه إليه "ماهم بدت". كلما سارت الأمور على ما يرام بالنسبة بهم، فإن الأمر يبدو أنهم استطاعوا أن يتحجوا فيه بشق الأنفس. وقد ثماً ما يكون سبب ذلك هو المعتقدات في العقل الباطن والتي لا تسمح لهم بالسعي فيكون كل ما فعله هو برمجة معتقداتهم المعوقة بهم وحقاًة تغيير حياتهم على نحو كبير جداً.

فصل

في سبيل المثال، كان لدى صديق ماهر في صناعة المال، ولكن بطريقة "السرقة" ما يقوص مجهوداته لصناعة ثروة دئمة من خلال إيجار صرق. ما من المال بنفس السرعة التي يكسبه بها. لم يبد سوكه بالنسبة بمال. ما من أخبرني في أحد الأيام عن تحريرة له في مرحلة الطموية حيث قال "أنا لست أعلم ما يكبر يريد أن يصح غنياً، فأجست والدته 'لماذا تريد ذلك؟'".

ما من لم يستخدم الحفلة على ما به فعله لباطن، كان مثلاً

الكثير من المال يعني الموت! تذكر أن العقل لباطن لا يتبع اسطق، إنه هدف - وهذه الأسمى هو النقاء، على الرغم من أنه لم يكن وعياً لذلك حتى تلك اللحظة فقد ترمخ ذلك المعتقد لحاطن وغير المفيد لديه هي سن حساسة. فكان بمجرد أن يقوم باكتساب أى مال، فإن عقله الباطن كان يعمل على سحب منه "ليبقه على قيد الحياة"

وبعد عشرين دقيقة فقط من إعادة برمجة، تلاشى خوف عمه باطن من الإصابة بالأزمات القلبية بسبب متلاكه لمزيد من المال. وفي خلال شهر قليلة تزايدت أعماله وبعد مرور عام آخر حصل على وظيفة جديدة لنفسه وكان يعيش الحياة حتى طاماً حياً بها.

عائياً ما يكون مجرد وعيك للبرامج القديمة لحاسة بالمال كفى لتتخلص من تلك القوة، بالإضافة إلى ذلك، ستعامل مع عقلك الباطن في الإسطوانة المرفقة مع هذا الكتاب لإعادة برمجة معتقداتك وتغيير تفكيرك ومسوكك فيما يخص المال للأفضل.

استطال التنويم المغناطيسى الثقافى

استمرت إحدى الصحف الشهيرة مؤخراً سلسلة من المقالات تحت عنوان "أعياء ود أن نصفهم"، ومن المؤكد أن ذلك عكس آراء نسبة من السكان المعاصرين من الأشخاص الذين اتقنوا فن صناعة المال

إن ما يتم اختباراً باستمرار هو أن هناك كمية محدودة من الثروة وأنه الم حصلاً على المزيد، قلت إمكانية حصول الآخرين على المال ومن الشائع في ثقافتنا أن نسمع مصطلحات مثل "عنى قدر"، "قطعة سمينة"، "لنى تدل على" م الثقة في الأشخاص الذين يمتلكون المال

هذا النوع من التنويم المغناطيسى الثقافى يخلق واحداً من أكبر العوائق التي "دها الناس هي صناعة المال ولعيش حياة ثرية ما يعتقدون أن عيهم القيام به وما يعتقدون أن عيهم اتحلّى به للحصول على المال

بعض الناس يعتقدون أنه يجب عليهم التصحية بوقتهم أو صحتهم، وحتى ما سهم تعرض 'صناعة المال بأى كلمة' ومع ذلك نحن نوسع مفهوم الثراء "مجرد متلاك المزيد من المال" إلى "الحياة وفقاً لشروطك الخاصة". ومن يمكن أن ترى كل هذه التصحيحات على أنها غير واقعية

إن لم يكن لديك وقت، لن تكون صياً مهماً حصلت على المال. وإن لم تكن مسحة جيدة، فأنت لا تملك شيئاً - فكل أموال العالم لا تستطيع أن تشتري لك مة أخرى تحبها، وإن تحليت عن حبك لعائتك مقابل حصة أخرى من الاراء ستصبح حياتك أكثر فقر

على أى حال توجد تصحية يجب أن تقوم بها متعتج أن تتحلّى عن عصيت من الأشخاص الذين لديهم مال أكثر مما لديك

منها بدأت رحلتى نحو الثراء، اعتقدت (من بين أشياء أخرى) أن:

- العنى برباد عسى و بمقصر يردد هضراً
- إن ربحت يجب أن يحسب الآخرون.
- لكى يصنع أى شخص الكثير من المال، عليه أن يتترعه بقوة من الآخرين.

قد تعتقد بعض المعتقدات المشابهة لنفسك ولكن ها هي لحقيقة البسيطة.

نكرهت الناس الذين يمتلكون المال، سيكون من الصعب أن تصبح واحداً منهم.

بمعناه أن أصبحت وعباً بعمى شخص من الأشخاص الذين يمتلكون المال، أصبحت وعباً لى المدي لدى يجمع هذا لعصب يعيقنى فى جنى امان. عذمت أننى مضطر إلى أن أعير الأسلوب - أن أعيد برمجة رد عمى لتلائى اللاواعى، تحاه الأشخاص الذين يمتلكون المال، حتى بدأ لم أحب ما أعتقد أنهم عميوه للحصول على أموالهم، أدركت أن شخصاً بوحيد انذى أصره بنفسى هذا هو نفسى وكما يقول المثل، فإن التمسك بالعصب يشبه تناول السم وتوقع موت شخص آخر!

هي ليست بة، استخدم نظاماً بسيطاً لتغيير تلك المعتقدات، هي أى وقت كنت أحد نفسى أدمر ذاتياً بسبب نجاح أو ثروة شخص ما، كنت على الفور أستدل هذا تفكير أحز إيجابى يتمنى الحير لهذا الشخص، شعرت بالعزلة فى اندية ولكن كل مرة كنت أقوم بذلك كنت ألاحظ أننى أشعر ببعض شخص، حر نفسى

بعد ذلك، تعلمت أسلوباً مكننى من القيام بتميزات مثيرة بسرعة أكبر فبدلاً من التركيز على ما لم أكن أريده (على سبيل المثال "أن أكون مثلهم") كان ذلك يركز تفكيرى على ما أريده - وهو الحصول على المال والحياة الثرية بطريقة أخلاقية ومهتنة. وإليك ما تسميته وهي بالصنط نفسى الطريقة لتى أمارسها حتى اليوم ..

من الاستياء إلى الثراء

تأكد من قراءة التعليمات قبل أن تبدأ .

١. فكر في شخص ما يجعلك تجاحه وثروته تشعر بالعضب أرسم في عمالك صورة له هو عليه. ما ثوب شعره. ما نوعية الملابس التي يرتديها؟ ما التعبير الذي يظهر على وجهه؟

٢. الآن، فكر في أن تكون أنت نفسك الذي تود أن تكون عليه تعيش الحياة طبقاً لشروطك مع الأصول المالية وتقوم بما تريد أن تقوم به بالمعنى كيف تفهم، تتسم وتحدث؟ كم تبدو سعيداً وواثقاً؟

٣. صغر من صورة نفسك الثرية حتى تلائم ركن صغير من صورة الشخص الذي يعصبك.

٤. الآن، حرك الصور بأسرع ما يمكنك! وبينما تنقص صورة الشخص الذي يعصبك لجانب، رد من صورة نفسك الثرية حتى تملأ الشاشة. تأكد من أن الصورة التي تحت يديها لنفسك الثرية كبيرة، ساطعة وواضحة.

٥. انتظر لحظة لنصمى ذلك، ثم كرر العملية خمس مرات على الأقل. واجعل تغيير الصورة أسرع في كل مرة تقوم بذلك الأمر.



منذ سنوات عديدة تم إجراء دراسة حول لسمادة والثروة المترنة، التي كانت إلى حد ما مذهلة، حيث طلب من المشاركين لاختيار بين سيناريوهين؛ الأول، أن يتم دفع مبلغ ٩٠٠٠٠ دولار لهم وبيع مبلغ ٨٠٠٠٠ دولار لأصدقائهم وزملائهم ولثاني، أن يتم دفع ١٠٠٠٠٠ دولار لهم في حين يتلقى أصحابهم وأصدقائهم ١١٠٠٠٠ دولار.

ما الذي احذروه في اعتقادك؟
 إن خملت أنهم اختاروا المال الأكثر، فسكون محطناً حيث إن لعالية لعظمى كانت إنها تفصل الحصول على مال أقل طائلاً به كان أكثر من مال الذي سيحصل عليه أي شخص آخر.

هذا هو التفكير بطريقة فقيرة في أمكن صورة استخدام المال كمقياس للقيمة، الشخصية، المكانة أو الثروة في المنابر لا يستخدم من يفكرون بطريقة ثرية المال يشعروا أنفسهم بالأفضلية - بهم يستخدمونه ليصنعوا لأنفسهم حياة أكثر ثراء.

كلما أصبحت أكثر ارتياحاً حول إمكانية كل شخص في المساهمة وتكوين ثروة كان من السهل عليك أن تقوم بالمثل. هذا هو واحد من الأساليب المطالعة لتفكير بطريقة ثرية

كلما أصبحت أكثر ارتياحاً تجاه ثروة الآخرين،
 زادت سرعة نمو ثروتك.

واليك هذا التمرين الأخير الذي يمكنك أن تقوم به وسيجعل من أسهل عليك أن تطبق سر ح أي أفكار سلبية مثبقة حول المال وتصنع على الفور أكثر ثراء في تفكيرك وأفعالك.

خلق عالم أكثر ثراء

١. فكر في شخص تعتقد أنه يعاني مادياً وثحيته ثرياً وناجحاً
٢. فكر في شخص تعتقد أنه بحال جيدة وثحيته أكثر ثراءً وناجحاً.
٣. كرر الخطو ١، ٢ مع المزيد من الأشخاص إلى أن تشعر "بقضاء" معتقداتك - دون ألم أو استياء.
٤. تحيل ما سيكون لعدم عيه إن لم يكن هناك فقر وكان كل شخص يمتلك أكثر مما يكفي ليعيش لحياة طيبة لشروطه الخاصة، ما الذي تشعر به عندما تعيش في هذا العالم؟ ما الذي تشعر به بالنسبة لمصيرك؟

كلما كررت هذا التمرين، زادت سرعة نمو ثروتك

الأسئلة المتكررة الخاصة بفصل "تغيير علاقتك بالمال"

س: من الجيد أن نُشعر أنفسنا بالسعادة حيال ما نملكه، ولكن ألا يثبت كل هذا الفقر الموجود في العالم أنه لا يوجد ما يكفي للسعي وراءه؟

أشدر "بكمينستر فولر"، والذي ربما يكون أعظم الفلاسفة في القرن العشرين وأحد المدافعين النشطاء عن لقضاء عبي لحوج في العالم أن لديك موارد كافية ليحيا جميع الأشخاص في عالم مثل اسويبيرت. ولكن لا نمتلك الإيمان بأن ذلك ممكن.

وأحد أحزاء المشكلة هو أن مجال علم الاقتصاد هو دراسة تخصيص الموارد "لبادرة" للمجتمع. فإن هذا يستلزم وجود إمدادات ثابتة من الموارد في العالم، وكيفية تقسيمها بها يمثل علم الاقتصاد بالصع، نحن نعلم لأن أنها لطبيعة، لأن الكسول حيا عبر بشكل ثابت كل ما هو نابذ. ولم تعد هناك مشكلة في المصابيح المعبودة ولكن مشكلة تكمن في توزيع المعبود.

ووفقاً لعالم الاقتصاد البروسي "بول زين بيلزر"، "في هذه الأيام، ٩٥ بالمئة من اقتصادنا يهتم بإنتاج منتجات وخدمات لم تكن موجودة منذ خمسين عاماً، وتكمن أضرار الاقتصادية الكبيرة للمستقبل في القطاعات الاقتصادية غير الموحدة ليوم".

كل من كس لندس يبيعون ويشتررون لأشياء فيما بينهم، رد وجود المال. المال هو وفود آلة العالم، ولم يكن هناك تدفق المال من خلال هذه الآلية كما هو موجود الآن.

على سبيل المثال نحن نعيش في عالم يتم الحصول على الكثير من المال فيه من خلال حسابات ورقية، لحاسوب، مصنع من برمان، وحيث أن المال موجود

في العامل المعبود لقنوات ليلاد فحتى معظم علماء الاقتصاد لتقسيميين في هذه الأيام يفهمون ذلك.

كمية المال في العالم غير محدودة إنها لا متناهية.

س: أنا متحيرة ماذا لو لم أكن متأكداً من المعتقدات التي تعيقني؟

ببساطة يتم عبث الحيرة هنا في الغرب أمر سيئاً، فهي لشرق يتم احترام بحيرة باعتبارها بوابة التحول والتغيير من لحيد أن تكون متحسراً. هذا يعني أن أفكارك القديمة يتم تحديثها وأنه تم خلق مساحة لتكوين أفكار جديدة ثمسك بها. وبمجرد انتهاء من هذا الكتاب، لن تمتلك فقط وصوفاً أكثر، بل ستحرب حرية، وسعادة، ورحاء أكثر من ذي قبل!

الفصل الثالث

إعادة برمجة منظم حرارة ثروتك

aoday.love

www.ibtesama.com/vb

منتديات محلة الانتسامة

إعادة برمجة منظم حرارة ثروتك

كان المؤلف "براندون باير" يستخدم السيناريو التالي كجزء من دراسة مستمرة في سيكولوجية الثروة

لقد تم اختيارك بوظيفة أنت مؤهل لها تماماً وقد أثبتت بلاء حسنأ في المقابلة الشخصية في الجولات السابقة وأنت واحد من الخمسة المرشحين للوظيفة، وقبل الدخول إلى غرفة المقابلة الأخيرة اكتشفت أن الراتب ليس هو ما توقعته فهو يحتوي على صفر إضافي

بمعنى آخر، أن راتب الوظيفة أكبر صفرًا أصناف مما كنت تتوقعه. أي إن كنت تعتقد أنه ٢٠ جنيه في العام، فقد ظهر أنه بالفعل ٢٠٠٠٠٠ جنيه؛ وإن كنت تعتقد أن الراتب ٦٠ جنيه في العام، تكتشف أنه في الحقيقة ٦٠٠٠٠ جنيه

كيف ستشعر وأنت على بعد خطوات من مقابلة الجسة؟ ماذا كنت ستفعل؟

ما الذي سيحدث لك وأنت تتحيل نفسك في هذه الغرفة؟ بالنسبة لبعض من الأشخاص، فإن ذلك يجلب كل أنواع المصوغات العاطفية التي تتراوح بين عدم الاستحقاق وانعدام القيمة إلى الارتباك وحتى الغضب. لم يتقدم عدد من الأشخاص في هذه دراسة مقارنة نهائية في الوظيفة التي يكون فيها عشرة أضعاف ما اعتادوا أن يكسبوه هي بمساواة بعده عن منطقة راحتهم ولا يستطيعون حتى التفكير فيها

النتيجة النهائية البسيطة التي يمكن أن يستخلصها من ذلك هي أن معظم الأشخاص لديهم "حد أقصى" بالنسبة لكمية المال التي سيكسبون مرتاحين لكسبها، وهذا مهم؛ لأن عقولنا الباطن عبارة عن آلية تسعى إلى الأمان، فوظيفته الأولى هي الحفاظ عليك آمناً، ووسيلته الأساسية هي القيام بهذا هي محاولة ضمان أن يكون اليوم أشبه كثيراً بالبارحة. ومن وجهة نظر العقل الباطن، فإن التعود بولد الأمان.

وبهذه الطريقة فإن عقلك الباطن يعمل مثل منظم حرارة إن لم ضبط منظم الحرارة على ٧٠ درجة سيهدية، فإن احتمالات وصول درجة الحرارة هي معرفة إلى حوالي ٧٠ درجة مئوية تكون كبيرة وإن بدأت درجة الحرارة هي لارتفاع أكثر من ذلك فإن التكيف سيقاوم ذلك ويعيد مرة أخرى إلى "منطقة الراحة".
واليك المبدأ الرئيسي.

الطريقة الوحيدة لتغيير درجة الحرارة بشكل دائم
في غرفة هي إعادة برمجة منظم الحرارة.

وعن الأمر بالنسبة للمال، أو النجاح، أو الشهرة أو أي شيء آخر قد تسعى إليه في حياتك، فالطريقة الوحيدة لزيادة الثروة هي إعادة برمجة منظم حرارة الثروة

وليك القليل من الأمثلة التي يمكنك أن تطرحها لتمنح نفسك شعوراً دافئاً بكمية المال التي ترتاح في الوقت الحالي لوجودها في حياتك. في السنوات خلال الشهور القليلة الماضية، فإن هذه الأعداد ستمنحك شعوراً دافئاً بكمية المال التي ترتاح في الوقت الحالي لوجودها في حياتك.

تعيين درجة حرارتك المادية

- ١ كم من المال يمكن أن تخسر دون تحطيط؟ ه جنيهاً؟ أم ٥٠ جنيهاً؟ أم ٥٠٠ جنيهاً؟
- ٢ رجع كشوف حسابك لميكى على مدار الثمانى عشر شهراً لمصيبة أو ما شابه ما معدل كمية المال التى تمتلكها فى حسابك؟
- ٣ اضع الدخل السنوى و/أو القيمة المضافة لخمسة قيم لباح اصداقك المقربين واقسمه على ٥

تشير لأبحاث إلى أن دخلك والقيمة المضافة لك ستكون ضمن ٢٠ بالمئة من هذا الرقم، ولدى يعتبر إشارة جيدة للوضع الحالى لمنظم حرارة ثروتك

منظم حرارة "شخص غنى"

معظم الناس يعيشون حياتهم معتمدين على الطيار الآلى فيقومون بعمل الأشياء دون أن يفكرُوا فيها بالمعمل، ويستمعون إلى نفس المحاضرة الإدارية، ويطلبون نفس الطعام، ويستمعون نفس الأفكار كل يوم، وكما يقول امثل بن ستمررت فى القيام بما اعتدت أن تقوم به فأنت ستحصل على المزيد مما لديك بالفعل .

أنت كنت تريد أن تعرف
لستقبل انظر إلى ماضي
"البريد مشين"
فيرياالى حاصل على
جسره نوس

إن كان منظم حرارتك معتمداً يمكن أن تكون هذه مشكلة ولكن ماذا إن كان حاضراً بالفعل لثروة؟

فى وقت ما كان "دوبالد ثرمب" غنياً بأكثر من مليار دولار وقد أخبرنى أحد المصرفيين انه ين تم إرضائهم للمطامنة بأموال البنك كيف سارت المقابلة معنى الرغم من حقيقة أنهم كانوا هناك ليحجز عنيه، فإن "ترامب" يرحب بهم وبدأ فى قناعهم بأن يمنحوه لرب من انوهت ليعيد المال وقد وافقوا على أن يمنحوه فرصة للمحاولة ولكن إن كان يريد ذلك فعليه أن يتحلى عن بعض ثمنه

رقص ثرامب وأحبرهم أنهم إن كانوا يريدون ستردد مبالغهم سيكون عليهم أن يساندوه فى نظام الحياة ابدى أصبح معتداً عنه. أصر على مئات الآلاف من الدولارات "كمسححة" شهرية واستعمال طائرته الخاصة بكم من حريته بمعنى حر أن يستمر فى الحياة طبقاً لشروطه وفى خلال عام، ثم بعد فقط لأموال الممولين ولكنه أيضاً عاد لامتلاك المئات من ملايين الدولارات فى صورة أرباح. لقد كان منظم حرارته مرتفعاً حيث لم يسمح له أن يمتلك أقل من ذلك فى أى مرحلة محددة من الوقت وبالتالي، كان عقله قد تدرأ على خلق طرق سريعة لا يحد المال إلى حياته

وبالمثل، أخبرني كل من يفكرون بطريقة صلبة تقريباً وحين قامت عليهم
لدي سمة في هذا الكتاب أنهم إن خسروا كل أموالهم غداً فإنهم سيستعيدونها
محدداً في غضون سنوات قليلة، وهذا هو السبب في أنه لا يمكن قهر الاحتمال
بين التفكير بطريقة ثرية و التفكير بطريقة فقيرة من خلال حجم المال الذي يمتلكونه
في تلك، إنها كمية المال التي يستطيعون أن يحتفظوا بها داخل عقولهم بوصفها
طبيعية وعادية

وهناك دراسات عديدة تظهر أنه من المحتمل أن يتخصص الأشخاص الذين
يحرصون على ثروة هائلة بطريقة معينة من خلال النوع الثاني أصيب أو ليس
من تلك الثروة بسرعة شديدة، وفي الحقيقة، فإن أكثر من ٨٠ بالمائة من هؤلاء
الأشخاص تصبح حالتهم المالية في غضون عامين أسوأ مما كنت عليه قبل أن
يحصلوا على هذا الربح المبرح، ومن خلال مجموعة من الاستثمارات الصعبة
والنفقات غير الضرورية، فإن بعض الباحثين يعيد هؤلاء الأشخاص في وقت قريب
إلى مستوياتهم الأصلية للراحة النفسية.

إن كنت تريد أن تتجنب السقوط في هذا الفخ، من المهم قبل أن تبدأ في
الحصول على المال أن تصنع في عقلك قبة المساحة التي يسعى أن تتمسك بها،
بمعنى آخر

حتى تعيد برمجة عقلك بشكل نشيط، سيكون من ضيق
مؤشراً متميزاً لمستقبلك.

تذكر: عقلك مثل الكمبيوتر، وطوال رحلتنا خلال هذا الكتاب، ستقوم بتغييره
سجّل من الأسهل ولايسر بالنسبة لك أن تلاحظ مدى ثرائك بالعمق، وتحصن
على المال وتعيش حياة أكثر ثراءً،
ولذلك سلسلة من التمارين التي سأرشدها فيها خلال هذا الفصل لتعيد
برمجة عقلك لتحقيق ثروة أكبر...

تخيل الثروة غير المحدودة

١. فكر في مقدار المال الذي تمتلكه في البنك ولاحظ ما تتخيله. هل تتصور كواماً
من أوراق النقد، والعملة المعدنية أم كشف حساب البنك أم شيئاً آخر؟
٢. بعد ذلك، فكر في مقدار المال الذي ستحصل عليه خلال العام القادم، ومرة
أخرى، لاحظ ما سيتبدل إلى ذهنك. هل ترى شيكات، أم أوراق نقدية أم كشف
حسابات بنكية أم خطابات أم أعداداً تتزايد على شاشة الكمبيوتر المنزلي الخاص
بك؟
٣. الآن، تخيل للحصول على ضعف هذا المال أو ثلاثة أضعافه أو حتى أربعة
أضعافه. قد ترى لأوراق النقدية تتزايد، أو تصبح لشيكات ذات قيمة أكبر، أو
تتزايد الأعداد على الشاشة بسرعة، فتمتع بذلك!
٤. بعد ذلك تخيل أن هذا التدفق للثروة يتزايد كل عام طوال العشرين عاماً
لما دمت. تخيل الأكوام والاكوم من الأوراق النقدية تصدف إلى حسابك البنكي
تجعل الأكوم والاكوم أكبر وأكبر أو شاهد لأرقام في كشف حساباتك البنكية
تتزايد على نحو كبير جداً، مجدداً جع خيالك حصداً وتمتع به
٥. وعندها تنتهي من ذلك، دع ذهنك يستقر على صورة تحملك تشعر بالثراء، لتتأكد
أنك دائماً تنتهي بثروة أكبر في ذهنك أكثر مما كنت تمتلكه عندما بدأت.

من الضروري أن نسمح لذهنك بأن تتمتع بهذا التمرين، من خلال توسيع حدود
المال لدى يمكنك أن تتخيل الحصول عليه، فذلك بدلت تقوم تدريجياً بتعديل
منظرك لحرارة ثروتك لمستوى أعلى وأعلى.

ريادة حرارة دخلك

سدي صديق ماهر للماية يعمل مديراً في إحدى الشركات و لدى كان مقتنعاً أنه وصل للحد الأقصى لما كان يتوقعه كراتب نظير خدمته. كان يشتكى لي أنه يحتاج لبعض ٢٥٠ يوماً في العام يحصل على مال أكثر مما يريد أن يحصل عليه، ولم تكن هذه الفكرة مزعجة بسببه له ولكنها غير محتملة تماماً حيث أنه لم يعمل أكثر من ٥٠ يوماً في العام الواحد.

سألته عما يتقاصده وقال ١٢٠٠ جنيه يومياً. لذلك طلبت منه بشدة أن يضيف صمراً إلى العرض الثاني الذي يرسله. نظرت لي كما لو كنت مجنوناً. لا يهم كم كانت محاولته صعبة، ببساطة لم يستطع عقبه أن يدرك فكرة أن يتم دفع ١٢٠٠ جنيه له بقاء يوم عمل واحد. وبعد مشاهدتي رياه يقاوم ذلك معضلات فلية قلت "حسناً، ماذا لو تقصيت ضعف ما عتدت عليه؟ على أسوأ الأحوال، سيمرضونك لتحصل على معدلك اليومي الطبيعي".

رأيت ابتسامة بدأت ترسم على وجهه، وقال: "يمكنني أن أقوم بهذا". بالطبع، لو كنت قد اقترحت عليه أن يضاعف معبده اليومي منذ البداية، لوحد ذلك صعب ولكن بمجرد أن تسع عقبه بطريقة كافية، فربه لن يعود مطلباً لي قيوده القديمة. وبمجرد أن اتسع لي مكر في إمكانية كسب ١٢٠٠ جنيه يومياً في الحصول على ٢٤ جنيه يومياً أصبح أكثر سهو. فقد أشعره ذلك بأمر حة من عناء التفكير في الرقم الأكبر.

هذا بالطبع هو نفس الشيء الذي سمعته الآن. سأطلب من عقبت أن يفكر في حالي مال أكثر مما قد تعتقد، وسواء كنت قادراً على القيام بذلك بسهولة أم لا فإن ممارسة الأمر بهذه الطريقة سيمتدح عقلك ليكون قادراً على التفكير في مبالغ أكبر وأكبر.

ونتيجة لذلك أكثر من مريحة لم يكسب صديقي ٢٤٠٠ جنيه يومياً فقط، ولكنه يعلم أن حدود ما هو ممكن ياتسببه له لم تكن حقيقية وأحر مرة يحدث له فيها، كل يصاب ويحصل على ١٠٠٠ جنيه يومياً - ومار ل لرقم يربد. ولديك مجموعة متنوعة من الأشياء التي قمت بها مع صديقي وهي أشياء يمكنك أن تفعلها بنفسك الآن...

زيادة الدخل

١. أيا كان ما تكسبه حالياً، تحيّل أن يتم دفع الصنف لك مقابل نفس العمل لدى تقوم به
 ٢. عندما تستطيع تخيل ذلك، ضاعفه محدد.
 ٣. ما مدى الزيادة التي يمكن أن تصل لها؟ عندما تصل إلى الحد الأقصى المطلوب، يمكنك أن تتحيز الحصول عليه في الوقت الحالي، فكر فيما يمكنك أن تمسه بآمال ولا حظ أن كنت تستطيع أن تحصل الرقم أكبر من ذلك.
 ٤. عندما لا تستطيع أن تتقدم أكثر، فكر في ذلك لحالي وتحيل ريادته بنسبة ١٠ بالمائة فقط. ما مدى شعورك بإمكانية ذلك؟
- كل مرة تكرر فيها هذا التمرين، ستجد من الأسهل والأسهل بالنسبة لك أن تتحيز حدوث التغييرات تصبح أيضاً أكثر اربحاً

إعادة النظر في قوة التركيز

تذكر: أحد المبادئ الأساسية التي أرسيتها في بعض الأول كان هذا المبدأ:

ما تركز عليه، تخصص على المزيد منه.

مرحبا انضريات النفسية والعلمية بتفسيرات بعض الأشياء بطرق معينة فيميل العلماء النفسيون إلى شرحها من خلال الحديث عن نظام بسيط، الشك في ذلك الحر من عقلك والذي يمكنك من تنقية معظم محفزاتك البيئية وتلاحظ فقط تلك الأشياء التي تبدو ذات صلة بأمنك وقيمك العبد.

ويوفق السلوكيون على أنك تحصل على المزيد مما تركز عليه ولكنهم يشرحون الأمر بطريقة مختلفة، فيميلون إلى تأكيد أن معتقداتك وحالاتك العاطفية المسيطرة مهمة فقط حسب مدى تأثيرها في سلوكياتك الخارجية وبالتالي ستحقق تلك السلوكيات النتائج في العالم المحيط بك مسببة نوعاً من تأثير "نبوة تحقيق الذات"

ولعلماء، خاصة أولئك المهتمين بمجال الميراث الكمية، تفسير مختلف، وقد ظهر مؤخراً من خلال فيلم وكتاب "السر"

ويتمثل هذا التفسير في أن كل شيء في هذا الكون بدءاً من أفكارنا واللغة وحتى أجسادنا والعالم الطبيعي المحيط بنا تتكون أساساً من الترددات والجزيئات التي تدور في تردد طاقة معين

وعندما يتعلق الأمر بالطاقة، فإن هناك قاعدة أساسية تعرف بقانون الجذب

ومو

الأشياء المتشبهة تتجاذب.

فإن العساء الذين اشتركوا في هذه النظرية يعتبرون أن أفكارنا تعمل مثل المغناطيس، وما يركز فيه بشكل ثابت يصحح "مُجدياً" إليها في الموسيقى، يطبق على ذلك مبدأ "الترنين المتجاسس"، إن كان لديك ثنتان من آلة لييانو هي نفس المعرفة وطُرقت على نغمة "سي" على إحدى الآتين، ستجد أن وتر "سي" في الآلة الأخرى قد بدأ في الاهتزاز بنفس الدرجة.

فإن الانفعالات الساتحة عن أفكارك هي التي تحدد السرعة التي تظهر بها، فأنت تقوم بنشر الطاقة طوال الوقت، وهذا يجذب ويرفض الأشياء باستمرار. ولهذا السبب يعتبر ثراء تفكيرك في الأساس أكثر قيمة من حجم حسابك في البنك، فإن أفكارك عبارة عن طاقة قوية وحلاقة.

أيا كان ما حترت أن تؤمن به، الأكثر أهمية أن تتذكر أن التركيز على ما ينقصك سيجعلك تفقد المزيد منه؛ وانتركيز على تמיד منظم حرارتك، وحصول على المزيد من المال سيمنعك شعوراً ممتد من القدرة واشرة أكثر من ذي قبل.

كيف يتم ضبط منظم حرارة ثروتك؟

كتشف العلماء أن لدجاج البصير ددى يخرج من بيضه يتعرف على أول شيء يراه على أنه أمه، ويكون رتباً عاطفياً معها ويعتمد عليها في سلوكياته هذه العملية تسمى "السطع"، وقد قام الباحثون بالفعل بد

أعطى العبي وسأمنحك الرجل،
"أخوتي بياجنه"
فيسوق وعالم

من التعارب التي أثبتت قوة التكيف في تلك المرحلة التنشكيلية بتطور.

الأمر ذاته صحيح بالنسبة لنشتر إلى حد ما، بالخرت المبكرة لطفولتك تشكل حياتك فيما بعد ستتأثر معتقدك بالنسبة للمال بالنسبة التي تنشأ فيها وسوكيات المحيطين بك وبهذه الكيفية تتم "برمجت" لتفكر في بدل هذه لطريقه التي تنتهجها الآن.

تعمل تلك الخبرات، والأوية كنوع من "شريط فيديو تدريبي" لعقلك لباطن، وتكون بمثابة إما تحذير أو مثال لما هو ممكن وأنت كطمن تراقب كيف يستخدم البالغون من حولك المال، وسيخلق ذلك احتمالية ما ستكون قادراً عليه في حياتك فيما بعد.

على سبيل المثال، أثناء دعوى كان والدي يعمل في أعمال أبنائه واستشيره وعلى الرغم من أنه كان يمر بصعوبات من الرخاء الكبير، عاصاً ما كان يعمل شريعياً، وأنا أتذكر مشاهدة الصعوبات الشديدة الذي كان والداي يعانين منه وهم يركبون تلك الأرجوحة الأفعوية المالية فقررت وأب طمس أنني لا أريد مطلقاً أن يساورني القلق حيال المال، وهي الحقيقة، لم يكن حصولي على المزيد من المال يشكل أهمية بالنسبة لي.

كان ذلك هو التكوين المبكر لبرمجتى اللاواعية بالنسبة للمال، ولكن عندما ظهرت لي كيمية تكشف حياتي المادية في بداية الثلاثينيات من عمري، أدركت أن هراوى بالحصول على المزيد من المال كان فقط مجرد جزء مما تعلمته.

تماماً مثل واندى، وقعت فى مصط للحصول على مبالغ كبيرة من المال، ثم
ابتغص منها وعلى الرغم من أن ذلك أشعرنى بأشئ أحطط لطريقى الخاص
كنت أوجه نفس لطبات المانية لنى واحبها والداى، وكين المرقى انوحيد هو أن
لارتفاعات كانت أكبر وكذلك كنت المنخفضات
وبمجرد أن أدركت المصط الذي كنت قادر على تغييره بدأت فى تغييره
على الفور مستخدماً مبدأ الارتداد المعطاطسى، ولأن الناس يتصرفون بطريقة
لاواعية خارج الأنماط التى يتعمقونها فى طموستهم، فإن أحد أهم الأساليب القوية
التي تستخدمها المتوهمون لعن صيغهم هو أن يعمدوا عبر عملائهم إلى وقت ما
قبل ظهور المصط ليقيد لهم، ومن خلال تعريض لمقل انباطن لأبساط جديدة،
يصبح لأشخاص قادرين على خلق مجموعة مختلفة من المرشحات حول ما هو
ممکن بالنسبة لهم
هد. يقودن إلى النتيجة التي تبدو غير عادية

لم يتأخر الوقت للحصول على مرحلة طفولة شرية

على سبيل مثال التحق أحد أصدقائى بالمقررين بمدرسة "إيتون" وتميز فى كل
شيء قام به من ناحية أخرى، التحقت أب بمدرسة عادية، ومن يقر إلى لم
أحقق تفوقاً أكاديمياً فى تلك السنوات الأولى فإنه بذلك يحسننى حقى.
وذبت يوم كذا تقارير نوع الرسائل التى تلقياها فى المدرسة حول أنمسا
وقوتنا الكمية، وحسبما أتذكر فقد تم إخبارى بأن لا شيء مهم سمته كن جيد
بطريقة كافية وأنه يجب على أن أقل من نظريتى وأن أنظى عن طموحاتى
للمثمنة فى ترك بصمة خاصة فى العلم، وقد ذكر أحد تقاريرى المدرسية أنني
"لن أرتقى إلى أى شيء"، وعلى النقيض تماماً، قد ثماً ما كان يقل لصديقى
به رتج وكان "قائد طبيعياً"

كانت بعض الاختلافات غير ملحوظة على سبيل المثال، كان سؤل لى الرياضيات
تقليدى فى مدرستى بـ ١٠٠ حول عدداتها، ولربما لا، على سبيل المثال، هذا

مقابل خفيه واحد، كان ثمن استمارة ٢٠ بست وثمان البرتقالة ١٥ بستاً، بينما
كانت الأسئلة التى يتكرها من دروس الرياضيات تبدأ بعبارة: "لقد اشترى
شركة هندسية صغيرة ثياباً تحقّق أرباحاً ضعيفة فى السنوات الثلاثة الأولى
من بدء انتشعير"

وبينما مصى كل ما فى طريقه للنجاح فى تخصصات الاختارة كانت
رحبتى سلسلة من النساى وعادة البرمجة المستمرة بينما كانت رحبته هى
النتيجة الطبيعية و بحتية للبرمجة الإيجابية منذ البداية، ما أصرته لى تلك
الاختلافات هو أن مكان وضع معظم خردزة ثروتك فى الوقت الحالى هو أسبحة
الصغيرة والحمية لبرمجتك فى مرحلة الطفولة

إن الخرات التى قمت بتسميتها والرسائل التى تلقيتها بخصوص المال
كلاهما بطريقة وعية ولاوعية، كوناً المخطط الحاص بانوضع المال الحالى
لك، ونحن على وشك تغيير هذا المخطط للأحسن

خلق ما هو بديل

نحن على وشك القيام بأهم الأساليب في هذا المنهج بأكمله. وعلى الرغم من أنه قد يبدو غريباً في البداية فإن هذا الأسلوب وحده يمكنه أن يصنع كل الاختلاف في العالم

في لحظة معينة، سنقوم بخلق مرحلة طفولة بديلة بالنسبة لك حيث ستكون مع كل لميرات ناتجة عن كونك محاصراً بالمكرين بطريقة ثرية ولدين يؤمنون بك وقدرتك انكامله ولديهم لوسائل الدلية ليضعوا هذا الإيمان في حيز السميد

لن تأخذ هذه العملية أي شيء من مرحلة الطفولة التي عشتها بالفعل ولن تضحي أي شيء مهم عن مصيبتك. إنها ببساطة طريقة لتزويد عقلك ابداً من بعض البدائل الجديدة لذلك لن تصبح مقيداً مرة أخرى بحدود برمجتك القديمة لشهوة

ملاحظة مهمة

بعض الأشخاص عاشوا فترة طفولة غير سعيدة ويحسبون أنه من المؤلم التفكير فيها ولأننا نتخير طفولة بديلة لا يجب أن تفكر في مرحلة الطفولة التي عشتها بالفعل حتى نكرر هذا التمرين بنجاح. كنت تشعر بعدم الراحة توفيق ببساطة وبعد نهد التمرين مجدداً بعد ما نكون مستعد

منأطلب منك الآن أن تحيق عينيك وتتحين بشكل واضح امتلاكك لحياة أكثر ثراءً وكلما زادت التفاصيل التي تتطرق إليها، ردت تأثير هذا التمرين. اسمر في تجربته حتى تحصل بالفعل على شعور قوى بما سيكون عليه الأمر بالضبط.

طفولتك الثرية

اقرأ التمرين بأكمله أولاً حتى تعرف بالضبط ما تقوم به ثم بعد أن تكون مستعداً عد لتمرين خذ وقتك في تخيل كل سيناريو بتفاصيله الكاملة

١. تخيل ولادتك في منزل رائع حيث، منذ اللحظة الأولى لدخولك العالم، تعرف أنك بكل تأكيد محبوب، أنك شخص مرغوب فيه ودائماً سيكون هناك ما يكفي بيئة ثرية بالفعل.

٢. ما معنى أن تكون طفلاً صغيراً تعرف أنك أينما ذهبت ومهما فعلت، فنت محبوب، مرغوب فيك ودائماً سيكون هناك ما يكفي؟ ما نوع الهدايا التي ستحصل عليها في عيد ميلادك؟ ما نوعية الأصدقاء الذين ستحب معهم؟ ما نوع الرسائل الإيجابية و النصائح التي تستقبلها في هذه البيئة لعية؟ ما نوع المعتقدات التي تكونها حول ما يمكن أن يرد في هذا العالم ثري؟

٣. ما معنى أن تكون مرافقاً كبيراً وأنت تعلم منذ اللحظة التي ولدت فيها أن هناك دائماً ما لا كفي لتقوم بأي شيء تريد أن تقوم به فعلاً؟ من الذي ستريد أن تعتمد عليه؟ من أين تريد أن تسافر؟ ما نوع الآمال والأحلام التي تود الحصول عليها في مستقبلك؟ ما مدى شعورك بالأمان والثقة؟

٤. ماذا عن الوصول إلى سن الرشد ما نوع الأشياء التي تريد القيام بها؟ من الذي تريد أن تفعل ذلك معه؟ أين تختار أن تعيش؟ كيف تشعر تجاه نفسك؟ كيف تشعر تجاه الحياة وأنت تعلم أنه مهما حدث سيكون هناك ما يكفي؟

٥. ما نوع الأشياء التي تجذب إليها وانت في العشرينات من عمرك؟

٦. في الثلاثينات من عمرك؟

٧. في الأربعينات من عمرك؟

٨. في الخمسينات من عمرك؟

٩. في المتطلبات من عمرتك؟

١٠. في المسببات من عمرتك؟

ما معنى ان تصبح عجوز بعد أن أضيئت عمرك وأنت تعرف أنك محبوب، ومرفوق
فيت ودائماً لديك مال كافٍ لتفعل أي شيء تريد أن تفعله؟ ما الذي تعلمته؟
إن أحببت الأمر، يمكنك أن تكتب لإجابتك كما لو كنت تكتب سيرتك الذاتية على
سبيل المثال:

في العشرينات من عمري، أدركت أنني بسبب امتلاكي لمثل تلك التربية المميرة،
على أن أعيد ذلك للعالم بأي طريقة، وببما استثمرت في القيام بالعمل الذي
أحبه في عالم الفن وأدركت أني بدأت أيضاً أقدم النصيحة والمبالغ، والكثيرة
من المال للمؤسسات الخيرية التي تركز على توفير التعليم بالإضافة إلى الدعم
المالي للشباب.

وبينما أصبحت أكبر سناً، عرفت أنني يجب أن أبعد من حياتي السابقة لآتمتع
بحياتي الخاصة، لذلك أردت أن أضع المنظمات التي يمكنها أن تخلق الأمر في
الأساس.

عبي ابراهيم من أن هذا مجرد تمرين تحييلي، فإن كل الأشخاص الذين
أرشدتهم إليه لمسو تغيرت ملحوظة في حياتهم، غالباً في غضون أيام قليلة،
ويمكنك أن تمرر تعلمك كل مرة تستمع فيها إلى أسطوانة التويم المخططة.

الأسئلة المتكررة حول فصل "إعادة برمجة منظم حرارة ثروتك"

س: أعتقد أن منظم حرارة ثروتي مرتفع! فأنا لا يمكنني أن أقبل
فكرة قبول وظيفة أحصل منها على راتب منخفض، لذلك أصبحت
بدون عمل لفترات طويلة.

ن: كنت تتساءل عن موقع منظم حرارة ثروتك فلا يجب أن تنظر إلى شيء
غير دحمت وحسابك في البنك. وإن كنت لا تكسب مالياً باستمرار، فلا يهم
لمسيرك لذلك لأن منظم حرارة ثروتك معد "لعدم الحصول على أي مال"
ممارسة التمرين في هذا الفصل ستجعلك أكثر ارتياحاً تجاه امتلاك المال
في حياتك وإن وجدت نفسك بعض الوقت للتقدم مع أفكار وتمرين هذا الكتاب
ستجد أنك تزيد من دحمت تدريجياً دون أي ضغط أو شعور غير ضروري بعدم
الارتياح.

س: كل تلك البرمجة وإعادة البرمجة تبدو خطيرة. هل من الأمن
القيام بهذا؟

لقد احترت أن أصنع تلك التمارين في هذا الكتاب بعناية بعد أن احترتها على
لغات بل الآلاف هي جلسات خاصة وورش عاملة عامة، بسيطة، تتبع لتعليمات
كما وصفتها ولن تجددها أمة فقط ولكن فائدة على نحو رائع.
إن كنت مهتماً بالفعل بتمرين معين، اترك هذا التمرين حتى تكون مستعداً،
وما دمت مستمراً في الاستماع إلى أسطوانة التويم المتلاطمة بانتظام، سيعمل
معك هذا النظام!

الفصل الرابع

التغلب على
الاستهلاك العاطفي

التغلب على الاستهلاك العاطفي

المفقون بين الأغنياء والمفقراء هو أن
المفقراء يتممون ما لهم ثم يد حرو
ما يملئهم به، بينما يد حر الأغنياء
منهم ويمتقون ما تبقى

"جيم رور"

محاصر في محال الخصير

عندما بدأت لأول مرة في العمل بأفك
هد المنهج، بدأت في حصى أموال صائلة أكثر
مما كنت أتخيل، في عامي الأول، حصلت
على مال أكثر مما كنت أحلم بملاكته، ما
صدمنى هو أنه بعد ما حان وقت تسديد
صريتي، لم يكن لدى مال كاف في حسابي
لأدفعها!

في هذا الوقت أدركت أنني حققت

نصف المعادلة، على الرغم من أن لحصول

على المال مهارة مدهشة، فإن ادخار فائض من هذا المال هو جزء مهم من خطة
الأشخاص الذين يفكرون بطريقة ثرية لعيش حياة تزخر بالثروات.

الأمر الذي يؤدي بنا إلى سؤال مهم

هل تشعر بالمتعة من خلال انفاق المال أم من

خلال ادخاره؟

على الرغم من أن اتباع أي النمطين بشكل متطرف يمكن أن يكون مشكلة، كل
شخص لديه ميل إما للإنفاق المال بمحرد بصورة عالية أو التمسك بالتمسك عليه.
وغالباً ما يتم تحديد هذين النمطين في مرحلة الطفولة، فعند الحصول على
مال إضافي من خلال المنح، أو هد يا أعياد الميلاد والعمل بالصيف كانت ما
يتم ادخارها في جمانة أو يتم صرفها في انحال في المتاجر مساء عطلة نهاية
الأسبوع

وأيا كان تحطيطك انحالي سأعلمك في هـ الفصل كيف بعيد امال ثابيه
لى حيثك دون وضع ميرانية ودون أن تشعر ببحر من س تقوى مالا أقى وحسب
بل ستشعر بقيمة أكبر للمال الذى تلقاه وسر من ما متهدأ هي ادخار فائض من
الثروة، وهذا لفائض سيجمع من أساس مستقبليك لى.

متعة الادخار

أحياناً ما يسألني البعض إن كنت أنصحهم
بإستخدام أى مال متوفر لديهم
أو زيادة مدخراتهم لدى من
للحصول على المزيد من المال في حياتهم. على
الرغم من أن كلاً منهم يختلف عن الآخر ومن
لهم أن تسدد ديونهم بها ما أشجعهم على
أحد نسبة من المال المتوفر لديهم ليستحدثوه

في البدء هي الادخار.

هناك سبب لهد كلاً هم مثبت سيكولوجياً وعلمياً

عندما يعرف البعض ما يكسب
عن "الأسبابية" يمكنهم حينئذ
أن يجعلوا أي "كمية"
"فرد بك بيتشه"
هيسوف

١. كلما زاد ما تملك، كنت أقل حساسية تجاه الأرجوحة الأفعوانية العاطفية للحياة المالية.

تحين لحظة أنك تدخر ١٠ جنيهات وحسرت حينها وحدث كيف ستشعر؟
لأن تحيل أنك تملك ١٠٠ جنيه وحسرت نفس جنيه هل سيكون اشعور
مختلفاً؟ ماذا إن كنت تملك ١٠٠٠ جنيه؟ ١٠٠٠٠ جنيه؟
بالمثل تحيل الحصول على ١٠٠ جنيه إضافية يوم كيف ستشعر ذلك؟
هل ستشعر بالمثل لو كنت بالنفس تملك ١٠٠٠ جنيه في البنك؟ ١٠٠٠٠ جنيه؟
١٠٠٠٠٠ جنيه؟

عندما تملك مالاً في البنك، من لمسه تحب تأرجح الانفعالات الناتجة عن
زيادة أو نقص الربح أو الخسارة، والتي بالتالي متبعين لك أن تفكر بشكل ثري
ويتحدد قراراته مالية ذكية وفق مقدار المال الذي تملكه.

٢. كلما زاد ما تملك، زاد ما تحصل عليه.

من لاحظت أن الأعباء دائماً ما يردادون على؟
لأنهم يمتلكون المال بالفعل، فإن عقبتهم الباطن
مقصي بوقت في البحث عن طرق للحصول على
المزيد منه. ولأن عقبتك الباطن يعمل ٢٤ ساعة يومياً
فإنه سيجد ما يبحث عنه

تذكر قاعدتنا الأساسية خاصة

العائدة المركبة هي
الأجوبة الثابتة في
الدينا
"لبرت أيشتين"،
فيريالى حاصر على
جذرة نوب

إنك تخصص على المزيد مما تركز عليه.

ومن هذا المنطلق، يعمل المال في بنك مثل معاطيس يجذب المزيد من المال
ولن تستفيد فقط من تأثير المركب سائدة، بل إنك ستستفيد أيضاً من التأثير
المركب لتركيز.

لأن، إن كنت تفكر أنه من الحصول ألا تستطيع أن توفر المال من دخلك، هدد
مجرد تفكير فقير من برنامج قديم في عقلك، إنك لا تحتاج إلى أن تكسب شيئاً
إضافياً تبدأ في بناء "عناطيس المال" الخاص بك، بينما تتعلم وتطبق "سبب"
"تعبد على الاستهلاك العاطفي التي سأشارك فيها في هذا الفصل، سنمو
بطريقة طبيعية وبشكل سهل مالاً أقل، ثم ستجدهم المال يبدأ خططك الادخارية
والتي تعريناً بسيطاً يمكنك لقيم به سيدعم بيتك في ادخار اشروة سيبدأ في
تغيير المرشحات الإدراكية الحسية لعقلك كلما قمت به.

قيمة المدخرات

قم بهذا التمرين بسرعة لا يهم إن كنت تعتقد أن إجاباتك كلها "صافية"...

١. اكتب قائمة تتكون من ١٠ شيئاً تحب أن تقوم بها، أو تصبح عليها أو تمتلكها في حياتك إن كنت تمتلك المريد من المال في البنك.

على سبيل المثال

امتلاك سيارة فاخرة

قضاء وقت أكبر في عطلة

تعلم قيادة الطائرات

الانتقال للحياة في المدينة

٢. لأن، اكتب قائمة تتكون من ١٠ طريقة توضح أن امتلاك المريد من المال قد يساعد في تحقيق قيمك لحياتك.

على سبيل المثال

قضاء وقت أطول مع عائلتي

القبلة على المساهمة في المصايف المصنعة لدى

سأكون أقل توترًا، ونتيجة لذلك أكثر صبرًا

٣. ضع دائرة حول الأشياء المحمرة لك في تلك المواقف. يمكنك أن تسجلها على الكمبيوتر أو تكتبها على لعلاف الدخل لدفتر الشيكات لسكرك بما تؤجله في كل مرة تنفق المال على شيء نافه في الوقت الحالي.

إن بناء "معاصيس المال" سيرويك بوسادة من الثروة سيسهل عليك تدعيم التفكير اشرى ويرويك بالأمول اللازمة للاستثمار في تطوير أعمالك، أو مستحباتك أو خدماتك، لن ملأ لا نحل جميعاً ادحر لثروة أولويتنا الأساسية؟ إن الإجابة على هذا السؤال قد تدهشك ..

كيف تتم برمجة عقولنا على الإنفاق؟

في عام ١٩٢٢، استعد "مونتغمري وورد" ولعدد من رجال الأعمال الأمريكيين الآخرين لاجرين برجل يدعى "إدوارد بيرنير" لتقديم لهم النصيحة حول كيفية تعزيز المبيعات بالنسبة للاقتصاد الراكد فيما بعد الحرب العالمية الأولى. كان "بيرنير" بن شقيق "سيجموند فرويد"، وعلمهم أن يربطوا بين شراء السلع والخدمات وبين الاحتياجات الدافئة للأشخاص - العلاقات العصبية، والمكة، ووضع الاجتماعى، واشعور بالإرهاق وسجاح

وحتى هذا الوقت، كان معظم الأشخاص يشتررون الأشياء لأغراض عملية - إن كنت تمتلك بنطالاً، فمن تحتاج لشراء واحد آخر حتى ينس الأول، ولكن 'بيرنير' حول هذا اسلوبك من فضيحة إلى رذيلة، فإن شعر أحد الأشخاص أنه غير قادر على شراء أو لا يحتاج للملابس، فقد تم تعليمه أن يجعل هذا شخص يشعر بعدم الأهمية وعدم القيمة. ومن ناحية أخرى من شراء علامة تجارية 'لثاسه' من الملابس، أو ساعات أو السيدات سيحس الجميع يعرفون أنك محنت، غنى، ناجح أو ذوق قيمة حتى إن كان الجميع يعرفون بطريقة منطوية أن هذه الصلة مختلفة في الأساس.

في هذا الوقت دعم هذا الموقف الجديد المنشد كلاً من لاردهر، فيما بعد الحرب هي لعشرينيات والكساد لتالى فى ثلاثينيات من ثوب العشرين، وفي هذه الأيام أصبحت لأساليب المستخدمة أكثر تقدماً وأكثر دقة، ونقدم لنا ثقافة المستهلك من حولك عدداً هائلاً من الطرق للحصول على اندفاع فوري لمشاعر انطية

هل أنت مكتئب قليلاً اليوم؟ شتر هذا الحذاء واطرد تلك الكآبة!

ألا تشعر بالعظمة فى نفسك؟ قد يمي هذا السجيز بالفرض!

هل تشعر وكأنك تعمل بجهد أكثر من أى وقت مضى دون تقدم؟ إن كنت تحقق

سيارة جديدة!

ولا يهبط هذا على الملابس، والألعاب وزمور المكانة الاجتماعية فقط، ولكنه يهبط أيضاً على علامات تجارية. لاحظ كيف ستشعر عندما تنطق بأسماء العلامات التجارية الشهيرة التالية فى عقلك

- بورش
- فاسيو
- لويس هونتوى
- رولز رويس
- ريف لاورين

كل علامة تجارية من تلك تعتبر محمراً عاطفياً، ويهتم إيمانك بمباع ضخمة من المال على الإعلانات وهي كل أنواع الصرق السقيمة الأخرى لتأكد من أنك عندما ترى علامة تجارية، أو أى تصميم يتمنى بها، يتم تحمير مشاعر خاصة فى دحيت

ويتم ذلك عنياً بصريقة دقيقة وبشكل رائع حتى أنك لا تلاحظ حدوثه. لكنه، دعنى أؤكد لك مازال يحدث، وفي حقيقة، فإن العديد من المديرين التسعينين بالإعلانات قد اعتدوا أن يسفروا من تدريبات شوم المساطيسى التي نمارسها، وأت أعتبر الآن أن تعليم الأشخاص كيف يعمل العقل هو بالفعل نوع من "حماية المستهلك للعقل"

وهي إحدى الدراسات الشهيرة، قيم لرحال الذين شهدوا إعلاناً لسيارة جديدة يتضمن سيدة شابة جدابة، السيارة بأنها سريعة، أكثر حداثة تبدو باهظة الثمن ومضممة بطريقة أفصل أكثر من الرجال الذين شهدوا نفس الإعلان بدون معارضة ومع ذلك عندما تم سؤالهم فيما بعد، رفض الرجال أن يصدقو أن ظهور المعارضة كان له تأثير على حكمهم.

في هذه الأيام توجد في ثقافتنا العديد من العلامات التجارية التي ترتبط
بالموضع الاجتماعي، والعلاقات العاطفية، والنجاح والتي لا نسأل أنفسنا حتى
عن علاقتها بتلك الأشياء. أضف ذلك إلى الوفرة الجاهزة من النقد، ولهجوم
المستمر للوسائل الإعلامية على عقل غير مستعد والتي يمكن أن تكون مكلفة
لعدة

التكلفة الحقيقية "للعلاج من الشراء بلا دع"

هي دهنت من قبل التسوق لتمتع بمسك؟
عسى الرغم من عدم وجود أي شيء
حاجتي نظرياً بالنسبة 'للعلاج من الشراء
بلا دع'، إن لم تستطع أن توقف نفسك أو
كنت تشتري باستمرار أشياء لا تستخدمها
أو تحتاج إليها، فأنت خارج السيطرة. وما
كان ذات مرة طريقة "للاستمتاع" من
الممكن أن يصبح إدماناً تاماً.

يتمتع مسوقون إلى متجر ليشترو
شيئاً مخططاً بينما يدخل مدمن
الشراء ليروا إن كان هناك شيء
يستحق الشراء

"هاتكل تير"
مدرج نجاح

وهذا ما حدث لإحدى عميلاتي والتي أصبحت 'عادة' التسوق لديها خارجة
تماماً عن السيطرة. فعسى الرغم من أنها كانت تعلم أنها تنفق ثروتها على أشياء
لا تستخدمها مطلقاً، كانت تشعر أنها عاجزة عن مقاومة ظهور أي همتن حديد
أو الحصول على خصم بنسبة ١٠ بالمائة.

قد يقو لأصدقاء حمصو النية لها بها يجب " أن تقبض على يديها" أو
" تتوقف عن التصرف بهذا الغباء"، ولكن ماذا لو كانت لا تستطيع أن توقف
نفسها، عسى الرغم من وظيفتها جيدة، لم يـ. كانت تستأثر الكثير من المال،
وعندما قبلتها، كانت على بعد شهور قليلة من حسارة منزلها والإقامة في الشارع
مع ابنتها الصغيرة.

كيف يمكن أن يكون لشيء برئ مثل التسوق بعض التأثيرات الدمار لتحويلك
أو المجدرات؟

قام الباحث المتميز "د. روبالد رودين" بدراسة مذهشة حول كيفية إدمان
كيميائيات العقل السعيد مثل السيروتونين. يمكن أن يحدث لنا ذلك من خلال
أي عدد من الأشياء. أثناء مشاهدة برنامج التليفزيوني لفصل، هو هريق
كرة القدم الذي يشاهده "الحواء" في محادثة مع أشخاص لهم نفس التفكير،

ويمكن الحصول عليها أيضاً من خلال ممارسة لعلاقة الحميمة أو إدراك أي شيء يبعث على البهجة... أو حتى التمسوق.

عندما نقوم بشراء شيء نحبه أو نعتقد أنه سيجمعنا سعداء، فإننا بطريقة ما نصدر في عقولنا عادة كيميائية للسعادة تسمى السيروتونين. ولكن كم مع أي محدد، كلما حصلت منه على المزيد (منتهجاً جنتك للحصول على المزيد لتحصن على مص ليشوة

معظم الأشياء التي تشتريها تقوم بشرائها لنجس أنفسنا بشعور بالاحتلال. بالطبع، لا يوجد شيء حاصل بالنسبة لامتلاك مشاعر جيدة حيال الأشياء. ومع ذلك، إن كانت هذه هي طريقتك الوحيدة لتشعر بأنك جيد، فإنها قد تكون مكلفة

ولأن عميتي كان لديها العديد من المشاعر السيئة التي تتحرك بداخلها (بالإضافة إلى معاناتها من صدمتين متصلتين) كانت يائسة من أن تجد شيئاً يحفف من آلامها. وكما هو الأمر بالنسبة لمعظمنا، كان أول مكان بحثت فيه هو خارج نفسها، ولأنها ليست "هذه النوع من الأشخاص" لدى يتجه سقمة أو المخدرات، اتجهت إلى شيء آخر - التمسوق.

ولحسن الحظ، بمجرد أن تدرك أنك تتدمن مع نوع من سلوك هزيمة الذات، من السهل نسبياً أن تتحرر. فالتغلب على أي إدراك هو في الأساس أمر يتعلق بإعادة برمجة أدمغتنا، وتغيير ارتباطاتنا، وكيمياء حيوية الخاصة بنا، ثم أعماد.

وهناك شيئان أساسيان يجب أن تفهمهما.

١. علو من ارتباطاتك القديمة.

٢. أعد تحطيط أولوياتك

١. غير من ارتباطاتك القديمة

كانت أعلى نفقة تدفعها عميتي تذهب لصمم الملابس. فحينما كنت تشترى بالصيق، كنت تذهب مباشرة إلى المتاجر المفصلة لديها، "لتلمس نظرة فقط"، ولأنها كانت هذه "العميلة الوفية، ذات القيمة"، كان موظف المتجر ياملها كأميرة، من المحتمل أنهم كانوا مشغولين أكثر بحساب عمولاتهم انوشبكة عن إبداء الاستياء بها بالفعل

كنت تلقى نظرة في أرواح المتجر لأطول فترة ممكنة، وهي تُعمر مشاعرها في قوة وتزداد إنارتها مترقية، اشراء وبعد ذلك، عندما يصبح بحال جيدة ومستعدة، يمكنها أن تدفع من خلال بطاقة الائتمان وتشبع شهوتها. وبهجرد أن تترك المتجر، لم تكن تلقى بالآبما اشترته وكان منزلها يعج بصناديق المشتريات المعينة

وبغرض تحطيم ارتباطاتها القديمة، طلبت منها أن تفكر في العلامات التجارية المفصلة لديها بالنسبة للأزياء، ميموني وحوثي وبعد ذلك، جعلتها تكون علاقة ارتباط بهما من خلال طلبها أن تصنف برينهامها مع أصيغها الأوسط معاً، كررنا هذه العملية مررت عديدة حتى أوقف مجرد الضغط على أصابعها مع شهوتها للملابس.

بعد ذلك، طُلبت منها أن تفكر في شيء لم ترد أن تشتريه مطلقاً - الكوكاكولا وبينما كانت تفكر في هذا لاعتماد المصنع، فبدأ بريادة الشعور بسفور أكثر فأكثر حتى بدت وكأنها ستتقيأ. وبعد ذلك جعلتها تصعط برينهامها مرة أخرى على أصيغها الأوسط، وفي هذا المرة كانت في ذروة الشعور بالمصوء، وأهبط العادات القديمة، والارتباطات السارة، وهي حصون دقائق قليلة، ربطت بصريقة

مباشرة بين مشاعر النصور هذه وعلامات انحرافية المصنعة بديها بالنسبة
للأرياء، إذ أنت قدرتها على استنساخ دور تفكير كوسية للحصول على مشاعر
حيدة في التغيير للأبد.

وليك مجموعة متنوعة في هذه التمرين يمكنك القيام بها بتمسك

من الاشتهااء إلى الاشمنزاز

قبل أن تقوم بهذا الأسلوب بمسك، قم بقراءة كل خطوة حتى تعرف بالصيغ ما
ستقوم به

١. فكر في المشتريات المفضلة لديك الشيء الذي تحب كثيراً أن تشتريه لتتبع
نفسك أو تشعر بأنك في حال فصل
٢. بينما تفكر فيه، ضع إبهامك وإصبع الأوسط من يديك اليسرى معاً، كرر
ذلك مرات عديدة مع العديد من المشتريات المختلفة بقدر ما تستطيع حتى يبدأ
مجرد الضغط بأصابعك فقط في إيقاف الشهوة التسوق.
٣. الآن، فكر في شيء كنت لا تشتريه مطلقاً، لا يهم ما هو، قد يكون مسدساً تم
استخدامه في جريمة قتل، أو أحد الأفلام، أو علم لإحدى الدول. كما كنت
غاصب ومشمئز أكثر لحرد التفكير فيه، كن أقصر.
٤. وبينما تسمم في تخيل هذا الشر، لسيئ، صاعف الصورة في عقلك حتى
تعمرك عندما تشعر بأنك غير مرتاح بالمرّة، صعد مرة أخرى بإبهامك
وأصبعك الأوسط في يديك اليسرى
٥. كرر هذه العملية مرات كثيرة حسب الحاجة حتى تتحس من فكره شر تلك
الاشياء مع الشعور بعدم الراحة كلما رداشمنزازك من الشيء الذي تفكر فيه
في الخطوة الثالثة، زادت سرعه وقوة تأثير هذا الأسلوب

بالطبع، إن كان كل ما فضاء هو أن نجعلها تشعر بالسوء حيال ما اعتادت أن تحصل منه على المتعة، لاستبدالته ببساطة بشيء آخر من الوسائل الخارجية لتحصل على غايتها. لذلك احتجت إلى أن أعلمها أن تشعر بالسعادة التي اعتادت أن تحصل عليها من خلال التسوق بطرق أخرى.

فطلبت منها أن تتذكر بشكل واضح الأوقات التي جريت فيها المتعة والسعادة وتضغط بإبهامها وإصبعها الأوسط في يدها اليمنى معاً. تذكرت اللحظة التي حملت فيها طمسها لأول مرة بين ذريعتها، لأوقات نتي صحتك فيها مع أصدقائها واللحظات الأخرى التي تتضمن الشعور بالسعادة حيال طبيعتها الشخصية وفريقها، لم يكن عليها سوى أن تضغط بإبهامها وإصبعها الأوسط معاً لتشير بأنها بحال طيبة. ويمجد أن صنعنا "زر الشعور بحيد" هذا، طلبت منها أن تفكر في بعض المواقف في الماضي والتي كنت تجفها تذهب للمأجر، وهي كل مرة تفكر هي واحد منها. كان عليها أن تطرد الشعور الجيد بينما تتحلى أنها تقوم بشيء آخر بدلاً منه.

وبعد الممارسة المتكررة، استطعت أن تتحين الاستمرار في حياتها اليومية دون الالتزام بالذهاب سبت جزء، فمت بالربط بين المشاعر السلبية وفكرة شراء السلع غير ضرورية باهظة الثمن، وبين المشاعر الإيجابية وحياتها اليومية.

الآن حان دورك ...

بمبدأ الآن في برمجة عقلك وجسدك على إصدار المواد الكيميائية الخاصة بالسعادة دون الحاجة للتسوق وذلك ستجرب بطريقة تلقائية المشاعر الحيدة في الأوقات التي اعتدت أن تحتاج فيها للتسوق، لن يعدل ذلك فقط لالتزان الطبيعي لعقلك، ولكنه أيضاً سيمكك من الشعور بحالة جيدة في أي وقت تريد دون استخدام التسوق، أو الكحول، أو السجائر، أو الطعام أو أي محفزات صناعية أخرى.

وسوف نقوم بهذا من خلال إضافة كومة من المشاعر الإيجابية إلى "مرساة البقاء" التي قمت بتكوينها في الفصل الأول، لذا هي لحظة سأصحبك أن تتذكر بعض الأوقات في حياتك والتي شعرت فيها أنك بحال جيدة بدون التسوق ثم ستقوم بتكوين ارتباط بين تلك المشاعر والنصائح على أصابعك معاً من خلال تكرار الأمر مرات ومرات عديدة.

هل أنت مستعد؟ ها نحن نبدأ .

زر الشعور الجيد

قبل أن تقوم بهذا الأسلوب بمسك، قم بقراءة كل خطوة حتى تعرف بالصبط ما ستقوم به.

١. اضغط بإبهامك وصبغك لأوسط من يدك ليمنى معاً لتطيق "مسق الثراء" الذي قمت بتكوينه في الفصل الأول.

٢. الآن، تذكر أحد الاوقات التي شعرت فيها أنك بحال جيدة تماماً كنت تفرح مع أصدقائك شخص ما قام بمدحك، شعرت أنك محبوب بشكل لا يصدق، ارجع إلى ذلك الوقت كأنك فيه الآن تذكر هذا الوقت بوصف شاهد ما رأيته حينها استمع إلى ما كنت تستمع إليه و شعر ببعض الشعور الجيد الذي شعرت به.

٣. وبينما تمضي خلال تلك الذكرى مراراً وتكراراً، استمر في الضغط بإبهامك وصبغك لأوسط من يدك اليمنى معاً، لاحظ التماسين، واجعل الصورة أكبر والألوان أكثر، وأوضح، وأكثر دقة، اجعل الأصوات أعلى وأوضح والمشهد أكثر قوة.

٤. بعد ذلك، فكر في أحد الاوقات التي شعرت فيها بالسرور الشديد يحب أن يكون ذلك قويا وحاد لتركيز وبينما تمضي خلال تلك الذكرى مراراً وتكراراً، ضغط بإبهامك وصبغك لأوسط من يدك اليمنى معاً، استرجعه بطريقة واضحة قدر الإمكان. تذكر هذا الوقت، شاهد ما رأيته حينها، استمع إلى ما كنت تسمعه فيه و، شعر ببعض الشعور الجيد الذي شعرت به.

٥. حسن، توقف وسترخ، ستعلم أنك تعلم ذلك بالطريقة الصحيحة عندما تصبط بإبهامك وصبغك الأوسط معاً وتشعر ببعض الشعور الجيد مجدداً، ستبقى مع ذلك الآن اضغط بإبهامك وصبغك الأوسط معاً واستمع بالشعور بتلك المشاعر الرائعة.

٦. الآن تخيل بمسك واحد هذا الشعور الرائع معك في كل موقف و لتي كنت تشعر فيها في الماضي أنك مضطر لتداهب للتسوق، شاهد ما سترى واستمع إلى ما ستسمعه وأنت تأخذ هذا الشعور الجيد إلى كل واحد من تلك المواقف دون أي حاجة لشراء أي شيء على الإطلاق.

٧. ضع نفسك في بعض المواقف الصعبة وتعرض مع كل منها بطريقة مثالية، وذكرك بعض الأمثلة

- أنت في العمل والأمر مرهق قليلاً، ولكنك قادر على التعامل معه بسهولة
- تحسن في المنزل بمفردك وتشعر بالمل، نعم أن فواتيرك تتعدى حسابك في البنك، وأنت تتساءل ماذا تفعل وأطلقت متسوق لشراء وبدأت تهتمس، بدأ لك أنك لم تر وحداً من أصدقائك لبعض لوقت و قمت بترتيب موعد لبقاء

تخيل كل سيناريو مراراً وتكراراً حتى تشعر جيداً بقدرتك على إدارة مشاعرك دون الحاجة لإنفاق المال للقيام بذلك.

٢. أعد تخطيط أولوياتك

في هذه المرحلة، أصبحت تميزتي قلقة بعض الشيء بأنها لن تستطيع أن تتسوق ثابية الحقيقة كما أشرت إليها هي أنها لم تخسر شيئاً فقد كسبت القدرة على أن تقوم بالاختيارات الحكيمة حول كيفية استخدام مالها.

وبكى أصرر تلك النقطة صبت فيها أن تكسب ثلاث قوائم مهمة: بقائمة "أ" والتي تتكون من السلع الأساسية التي يجب أن تشتريها كل أسبوع، مثل طعامها ولطمنتها، القائمة "ب" تتضمن السلع المهمة ولكنها غير ضرورية مثل دفع فاتورة هاتفها الحدودي والادخار لتكوين دعم مالي وكل شيء آخر كان جزءاً من لقائمة "ج"

ومن الآن فصاعداً ستقوم بشراء سلع القائمة "أ" فقط، ثم توزع المال على سلع بقائمة "ب" عندما يتبقى بعض المال، وحتى تبدأ في تكوين الدعم المالي لن تقوم بشراء أي من سلع القائمة "ج" مطلقاً.

ما مدى نجاح ذلك؟ هي غضون شهور قليلة تعيرت حياتها تماماً، كنت تستعد عن ربوبها وتشعر بالراحة حيال مصيها وتدحر المال لتستثمره في المستقبل حتى إن لم يكن إنفاقك خارجاً عن السيطرة، كل شخص يمكنه أن يستفيد من هذا التمرين

تمرين قائمة أ ب ج

١. اكتب قائمة بكل شيء تنفق فيه مالك في الوقت الحالي، بدءاً من لحصراوات وحتى أموال الرهن العقاري إلى نفقات إجازات العائلة
٢. صنف "أ" "ب" أو "ج" أمام كل نفقة.

أ = ضروري

ب = مهم ولكنه غير ضروري

ج = كل شيء آخر

٣. في المستقبل، أنفق مالك على ما تم تصنيفه في البندين "أ" و "ب" أولاً.
- كرر وقت تمكر في، بماق المال في المستقبل، نظر إلى القائمة التي بتمين، ليها هذه الإنفقة وجعل قررك وفقاً لذلك

نهاية "لحميات المال"

عندما يستخدم الناس بصافيات الائتماني، فإنهم غالباً ما يفتقون أموالاً لا يمتلكونها على أشياء لا يحتاجونها ليثيروا عجاب أشخاص لا يحبونهم مطلقاً.

"تأخير سديلي".

صحفي ومعلق سياسي

تتمتع معظم أنظمة الحميات ووضوح الميراثية على العقاب والثوب. إن كنت "جيداً" بأن تفكر على نفسك طعاماً أو التسوق لفترة من الوقت تحصل على العلاج وإن كنت "سيئاً"، فلن تحصل على العلاج بالإضافة إلى أنه من المقترص أنك ستشعر بالسوء حيال ما قمت به. ولكن ها هي المشكلة

الحميات لا تجدي نفعاً

على الرغم من أن تجويع نفسك يمكن أن يقلل من بعض الرضلات على المدى القريب، فحلال الوقت يستمد لجميع لأن ستميسو هذا لوزن، وعالياً ما يرجعون إلى وزن أكبر من ذي قبل.

وهذه نفس التجربة التي واجهها كل شخص تقريباً حاول أن يضع نفسه أمام ميراثية متشددة، مقيدة، وانسحب أن "حمية المال" بالكاد يمكنها أن تعمل أكثر من حوالي ٩٠ يوماً

وليك أسلوب أخيراً يمكنك أن تستخدمه بعض النظر عن عادات إصافك الحالية، والبدى سيستفيد من حكمتك الداخلية عن طريق إبطاء عملية الإنفاق وبذلك تستطيع ألا تقوم بذلك بطريقة لاوعية، وببما يمكنك أن تتكيف مع الأسلوب لتواجه احتياجاتك، قم به كما هو مكتوب بالضبط لكي تحصل على أقصى فائدة منه.

تنمية وعيك المالي

١. حاول ثلاثين يوماً القادمة، تخل من بطاقتك الائتمانية سوف تسمى "تقديراً فقط".

٢. قبل أن تشتري أي شيء، سأل نفسك سو لا سيؤيد من وعيك حول ما أنت صى وشك أن تنفقه بعض الأشياء المفصلة لدى تنصم:

- هل هذه "أ" أم "ب" أم "ج"؟

أ= ضروري

ب= مهم، ولكنه غير ضروري

ج= كل شيء آخر

- هل أنا أريد ذلك بالفعل أم أنني أحتاج إلى الشعور بشعور جيد فقط؟

- هل إنفاق المال على هذا سيجعلني أكثر ثراء أم أكثر فقراً؟

٣. صى لفور بعد شراء شيء ما، أخرج دفتر ملاحظاتك وابدأ بتصنيف ما تمقتة، بدءاً من ٣٠ بنصاً قيمة حزمة من المقرمشات وحتى ٣٠ جيبها للوقود.

في المعدل الطبيعي، فإن اتباع تلك الخطوات الثلاثة سيصيف قل من دقيقة للوقت لدى تشتري فيه، ولكنني رأيت أنه يقلل من حجم ما ينفقه الآخرون بسبعة ٥ بالمائة!

بينما تطبق تلك الأساليب، ستصبح مندهشاً من قدر المال الذي ستبدأ في إداره دون حتى أن تحاول الادخار، وبماستخدام تلك المدخرات لتمول "مفاضيس المال" الخاص بك، ستزداد ثروتك بشكل رائع!

الأسئلة المتكررة حول فصل "التغلب على الاستهلاك العاطفي"

س: لقد قرأت أنني يجب أن أتوقف عن احتساء القهوة وأن أستخدم المال الإضافي لكي أصبح غنياً. هل هذه هي الفكرة التي تتحدث عنها؟

وإحدى من الأفكار التي أكثر الحديث عنها هذه الأيام بالنسبة للمال هو ما أسماه مؤلف الأمريكي "ديفيد باك" صاحب المؤلفات الأكثر مبيعاً بـ "عامل القهوة بحليب". والفكرة هي أنك إن قلت ما يسوي كوباً من القهوة بحليب يومياً فإن المال الذي توفره سيكون كافياً للانطلاق في حملتك المالية للبدء في برنامج استثماري، والذي سيجعلك في فترة عشرين عاماً مليونيراً.

وعلى الرغم من أن هذه ليست أصلاً فكرة مبدئية، عندما تتعلم أن تغير وتوقف استهلاكك العاطفي، من المحتمل أنك ستوفر عشرات لآلاف من الجنيهات سنوياً علاوة على ذلك، تستطيع أن تشرب كل القهوة التي تحبها!

س: هل بطاقات الائتمان مشكلة كبيرة كما أشار إليها كبار المستشارين الماليين؟

ن. كان أي شيء يمثل مشكلة، فهي مشكلة أكبر. لقد أظهرت الدراسات بشكل قاطع أن الناس يتفقون أكثر عندما يكون الدفع عن طريق بطاقات الائتمان وما يدعو أكثر للدهشة، أن مجرد امتلاك بطاقة الائتمان وإظهارها في المتجر سيجعل المبيعات أكثر. وربما يكون هذا هو السبب في أن دين بطاقات الائتمان، في لحظة تأليف هذا الكتاب، في المملكة المتحدة قد وصل إلى ٥٣،١ بليون جنيه إسترليني تقريباً!

لقد أصبح مجتمعنا إلى حد ما مجنوناً بالإنفاق ولكن هذا لا يعني أنك مصير للاستدانة لكي تعيش غنياً، عملياً صديق لي لعبة صغيرة مزودة لقلعها عندما تجد أن هناك العديد من الطرق من خلال لتأجيريين والإعلانات، وأصطف والمحلات بعريك لزيادة ديونك كل يوم وديونك قائمة بحمرتك على انبشراء

- لا يوجد دفع نقدي
- لا توجد دفعات
- عمال الهاتف مستعدون
- ما هي بطاقة الائتمان خصصتك قبل أن يصدق عليها
- حساب ائتمان سيئ - لا توجد مشكلة
- لا ترس مالاً الآن
- اشتر الآن و دفع لاحقاً

لا يعني ذلك أنك لا تستطيع مطلقاً أن تستخدم بطاقة ائتمان المستهلك، ولكن لا انتقار إلى سياسة الدفع "النقد فقط" يمكن أن توفر على المدى القريب قدر كبيراً من المال ويمكن استخدام هذا المال للبدء في ترويضك بالدعم المالي الذي تستحقه.

س، إنني أشترك في اليانصيب كل أسبوع، ومن حين لآخر أكسب ما يعادل ١٠٠ جنيه إسترليني. من المؤكد أن استثمار ١٠ جنيهات أسبوعياً في بطاقات اليانصيب هو استثمار أفضل من مجرد وضع هذا المال في حساب توفير، أليس كذلك؟

دعنا نكون واقعيين للحظة، إن عرض فوزك باليانصيب هي واحد مقابل ١٤ مليون.

إن كنت تريد أن تراهن على أي شيء، فراهن على نفسك، إن ١٠ جنيهات كل أسبوع تصبح ٥٠٠ جنيه سنوياً، ومع الادخار، الإصدار الذي ستقوم به بعد ثقلبك على عادات إسرافك، سوف تجمع دعماً مالياً مناسباً قبل أن تموت ذلك.

الفصل الخامس

استغلال تدفق الثروة

استغلال تدفق الثروة

هل تعرف تلك الحالة المدهشة عندما يبدو تمريناً بطيئاً وأنت قادر على أن تفعل وتقول الأشياء الصائبة في الوقت المناسب حيث يظهر تحدٍ وتستطيع أن تتعامل معه بشكل مثالي، إنك تفكر بوضوح وبسهولة في حالة مسترخية ومعتبهة من الصفاء الذهني والتركيز

يشير لرياضيون إلى تلك التجربة بكونك في 'منظمة' 'لتهديف' ويشير إليها الموسيقيون باسم 'الدفق'، بينما يسميها العلماء 'المسيون' 'الحياة في التدفق' وتظهر الأبحاث العلمية التي قامت بدراسة هذه الحالة المدهشة أن كل شخص يمر بتلك الحالة، إلا أن البعض يتعرض لها أكثر من غيرهم، وفي الحقيقة فإن العديد من الأشخاص يحضون طريقهم ليحربوا ذلك، يقولون 'لجديبات رياضية أو في الحقيقة يقومون بأي نشاط بسبب 'النشاط' أو 'الارتقاء' الذي يحضون عليه من هذا النشاط

عندما تكون في منظمة لتهديف، تفعل ما تفعله على أحسن حال، مع شعور كبير بالسهولة والإتقان، وإن وجدت في تلك الحالة وأنت تركز في الحصول على إثروة لن تجد فقط أن الأفكار بدأت تتدفق، بل ستجد نفسك تستمتع بالعملية أكثر فأكثر، رجاء لاحظ أنني لا أقترح أن الأمر لن تتضمن جهداً ولكن لن يكون هناك شعور بالمعاناة

ما لا يدركه معظم الأشخاص أن تجربة كونك في 'منظمة' 'لتهديف' هي حالة عصبية وطبيعية، وبمعنى آخر فإن حالة 'الدفق' هي نتيجة التعبير لـ 'كيمياء' كهربائي الذي يحدث بداخلك، وبالتالي يمكنك أن تتعلم أن تحضر أكثر وأكثر مع مرور الوقت.

وليت تمرين بسيط يمكنك ممارسته من خلق تلك الحالة في أي وقت تحناره

خلق حالة التدفق

اقرأ هذا التمرين كاملاً قبل أن تبدأ.

١. توقف للحظة وتذكر بوضوح أحد الأوقات التي كنت فيها في المنطقة، تقوم بشيء ما تحبه وتحب القيام به قد يكون هذا شيء هو الرسم، لعب التنس، لقيادة، لقاء محاضرة، تبادل قصص طريفة مع 'صداقاتك'، تصميم شيء ما، ما كنت تفعله ليس مهماً - المهم هو الذي كنت تشعر به أثناء قيامك به أي نشاط تقوم به وتشعر معه بدعوة حالة التدفق هو نشاط مناسب
٢. استمر في تذكر ذلك مراراً وتكراراً حتى تبدأ في الشعور بأنك في هذه الحالة من التدفق.
٣. عندما تقوم بذلك، أصف ذلك الشعور إلى مرساة الثراء من خلال الصعق ببها من وأصبحت الأوسط من يدك اليمنى مع
٤. الآن، استمر في الاحتفاظ بمنسق لشراء العز، الخاص بك، بينما تشعر أنك لست وفي المنطقة، تحيل كل الطرق المحتملة التي تستطيع من خلالها الحصول على المال، شاهد نفسك وأنت تتعامل مع أي تحديات تظهر وواجه كن شيء يتدفق بشكر مثالي

كلما مارست التمرين السابق، أصبحت أكثر عقيداً على الحياة في تلك الحالة وكلما عشت وعملت في حالات التدفق أصبحت حياتك أكثر سهولة. إذن لماذا لا نعيش جميعاً في تلك الحالة طوال الوقت؟ عندما يتعلق الأمر بادل، فإن الإجابة تتعلق بحياتنا أكثر من بسيف.

الكيمياء الحيوية الخاصة بالخوف والطمع

هل تساءلت من قبل لماذا يطمع الناس دائماً في المزيد. مهما كان مقدار ما يمتلكون؟ حتى الرضع من أن البحث عن الأكثر والأكثر والأفضل هو أمر متأصل في ثقافتنا لا ينكره معظم الأشخاص. في الحقيقة توجد قواعد بيولوجية لرغبتنا في النجاح.

واليك كيف يعمل الأمر

حيثما نرى شيئاً نرسله يمرر عقلاً مرسلًا

فصصياً في مجرى الدم يسمى "الدوبامين"، وإعزاز هذه المادة بسبب الشعور بالشهوة في أجسادنا كما لو كنا "مضطربين للحصول على" أي شيء نريده بعد ذلك عندما نحقق بالمعنى النتيجة المرجوة ونحصل على ما نريده تكافئنا عقولنا بمرس "الشعور الجيد" الذي يسمى "السيروتونين"، والتماع بين هذين الرسولين الكيمياء يحدث في أجسادنا طوال اليوم، وكل يوم نحن نتحرك باستمرار بين الرغبة وتحقيق الرغبة وتنظيم اللعبة بأكمنها من خلال كيمياء عقل.

عندما نشهد مباراة كرة قدم، نمرز المرير والمريد من الدوبامين بينما ترتفع الكرة وتلطف في اللعب، مكونة الشهوة لإحراز هرق هدف في داخل أجسادنا، وعندما يحرز الفريق الذي بشجعه هدفاً، يفرز المخ مادة السيروتونين في مجرى الدم ونشعر بالبهجة.

إن المال ليس إلهياً ولا شيطانياً
إنه شكل من الصاعه التي تهدف
إلى جعلنا أكثر هماً نحن عليه،
م سواء كان ذلك ملماً أو حياً
د ن ميدمان
كاتب

نفس العملية بالصبط تحدث عندما يتعلق الأمر بالسعي للحصول على المال، عندما تريد درجتنا لإنهاء صفقة بين المواد كيميائية ليس يفرها بعقر يحدث لها (مثل، سد، فإن بعض أغنياء العالم يستمرون في العمل كما لو كانت حياتهم تعتمد عليه فيشعرون أنهم مجبورون على بقاءهم بذلك لأنهم في الحقيقة مدممون كيميائياً على الشعور بالسجاء.

لهذا السبب من المهم أن تجد عملاً تستمتع بالقيام به وبقوة قيمك العليا، إن كان شعورك الجيد في الحياة ينتج من الحصول على المال وعقد الصفقات فهناك ستستعد بتعقب المال مثل لسلعة ومهما كان ما تملكه، فإنه لن يشعر مطلقاً بالاكتمال.

من جهة أخرى، يوجد بعض الأشخاص الذين يسعون للحصول على المال كبديل للشعور "بالأمان"، إنهم أولئك الذين يشعرون وكأنهم يحتاجون دائماً لتقليد لشعورهم بأنهم في "أمان"، في هذه الحالة، فإن السعي للحصول على المزيد يكون مدفوعاً بالخوف من "عدم الكفاية" - الحب غير الكافي وتقدير انتدات غير الكافي، والمشاعر الحادة غير الكافية، وكل أموال العالم لا يمكنها أن تملأ لصحوة انفسية، وليست الجسدية.

مرة أخرى، ما لم نخطو ونوس التحكم بطريقة شبطلة فإن الكيمياء الخاصة بعقلنا هي التي تدبر العرض، في هذه الحالة فإن دريساين الخوف يقود السعي نحو المال ويهتئ نسيروتوين «بعض الناس يحتاج من هذا الخوف بطريقة مؤقنة هذا الاندفاع من لمشاعر الحيدة يشعر بأن الناس سيستمرون في بحافة أنفسهم بكل ما في الكلمة من معنى من السعي الجهد والحصول على المزيد من المال، وتستمر الدثرة

هل أنت مدمن للمال؟

لدي صديق يمتلك أكثر من ١٥٠ مليون جنيه إسترليني، وعلى الرغم من انتحاح المبتكر عمله، فإن تكره الأولي اسى تر وده كل يوم عندما يستيقظ في الصباح هي: هل سيكون اليوم هو اليوم الذي أخسر فيه كل ما أملك؟

تذكر أن هذا أكثر من مجرد كتاب حول الحصول على المال، لقد رأيت عدداً لا بأس به من الأشخاص الذين جاءوا من بيئة فقيرة ليحصلوا على الكثير من المال سعياً للحصول على مشاعر طيبة، ولكن في النهاية لم يسبب هذا المال السعادة لهم وحتى قاموا بتغيير برمجتهم للثروة لم يشعروا مطلقاً بأنهم يمتلكون المال الكافي.

اسر هو

دا تعاملت مع المال مثل المحذر
فمن المحتمل ان تصبح مدمناً له.

إن شعرت بأنك مضطور للحصول على المال لتتراح وتشعر بأنك بحال جيدة، فهناك تكون خارج السيطرة ويكون المال هو المسئول عن حياتك. ومهما كان مقدار المال الذي تدره، قلن تصبح عنياً على الإطلاق.

وهن لحظات قليلة، ستقوم بقرب ذلك اسعط. ببساطة اتبع تعليماتى وستجد نفسك مجدداً تتحكم في الأمور.

العودة إلى تدفق الثروة

إن الأفكار البشرية تؤدي إلى مشاعر ثرية، وكلما كان شعورك أكثر ثراءً أصبحت حياتك أكثر ثراءً. ولخلق إمكانيات ضخمة هي تفكيرك، من المبدأ أن تفكر في المال من موضع البصر والتدفق.

الأشخاص الذين قابلتهم والذين اعتبرهم أعياء بالفعل هم أولئك الأشخاص الذين يعيشون بدرجة الأولى في السفق، مستخدمين ثروتهم كعبر عن قيمهم المتأصلة. ولأنهم غير مدمنين للمال، فإنهم قادرون على استخدام وسيلة بسيطة للحصول على المزيد مما يريدونه في حياتهم.

قد يبدو انتمريدك الذي أدا على وشك أن تشركه معك غريباً، ولكنه سيمكنك من التحلي عن كل من خوفك من عدم الحصول على المال الكافي والشهوة للحصول على المزيد من المال بسرعة وسهولة سيجعل من الأسهل والأسهل بالنسبة لك أن ترتبط بالمال بوصفه أداة بسيطة - وسيلة لتسهيل السعي للحصول على ما تريد أن تصبح عليه، أو تفعله أو تحصل عليه في حياتك.

يستعصم كيف تتعصب على الخوف ولطمع بجاه المال. ولن يقلل ذلك من حافرك في الحصول عليه أو متلاكه. ستتجاهل على تركيزك. وكنت لن تشعر مجدداً بأنك غير قادر على السيطرة أو واقع تحت قبضة مشاعرك. وبدلاً من ركوب لأرجوحة الأعواءية العاطفية للخوف أو الطمع عندما يتعمق الأمر بالمال ستكون قادراً على أن تبقى متزناً ومركزاً بالنسبة لتدفق الثروة.

لأسلوب الذي نحن بصدده، لقيم به يتضمن النظر على نقاط العلاج بالإبر الصينية بينما تفعل كونه حائضاً أو مشتتاً للمال، سيكون لديك تأثير عدم

تأثر بتلك الحالات العاطفية السلبية (الخوف والطمع) التي تربطها بالمال، وسوف تخلق شعوراً كبيراً بالأثر، والأمان والحيادية. وبمجرد أن تنتهي من هذا التمرين ستكون متمركزاً بثبات في منطقة المال.

التعامل مع الخوف

اقرأ هذا التمرين كاملاً قبل أن تبدأ

١. تخيل أنك خسرت كل مالك، وحدد معيار خوفك من ١ إلى ١٠، حيث يكون ١ الأقل و ١٠ الأكبر. هذا لتقييم ضروري لأنك في لحظات قليلة ستعرف كم أصبح ذلك أفضل.

٢. بينما تركز في ذلك، تخيل أنك معدم تماماً وتشعر بالخوف، وخذ إصبعين من أي يد ونقر حوالي عشر مرات تحت يفتك.

٣. الآن انقر تحت عينك عشر مرات.

٤. الآن انقر تحت يافتك مجدداً.



٥. ضع يدك الأخرى أمامك وانقر على ظهرها بما بين صبع الخاتم وأصبعك الصغير استمر في التركيز على لحوف بينك تقوم بدلت وفي كل خطوة تالية:

• أغلق عينك وافتحهما

• اجعل رأسك ثابتاً، استمر في النقر وطر للأسفل يميناً ويساراً

• استمر في النقر واستمر بعينيك موجهة ٣٦٠ درجة باتجاه عقارب الساعة وبعد ذلك ٣٦٠ درجة في عكس اتجاه عقارب الساعة

تذكر أن تستمر في التفكير في الخوف من عدم متلاك المال مطلباً أثناء قيامك بهذا.

• لأن تهتم بالأسطر المليئة الأولى من أعينه "عيد ميلاد سعيد" بصوت عالٍ.

• عد بصوت عالٍ من ١ إلى ٥.

• مرة أخرى تهتم بالأسطر لصيغة الأولى من أعينه "عيد ميلاد سعيد" بصوت عالٍ.

٦. توقف وراجع على مقياس من ١ إلى ١٠، ما هو الرقم الذي تشعر عنده بالخوف الآن؟ استمر في القدم بذلك حتى يصل خوفك إلى ٢ أو ١ من المقياس.

في تلك اللحظة، يمكنك إما أن تأخذ راحة أو تستمر مباشرة في التمرين التالي.

التعامل مع الشهوة والطمع

اقرأ هذا التمرين كاملاً قبل أن تبدأ..

١. الآن تخيل امتلاكك ثروة غير محدودة - مال أكثر مما تعتقد أنه يمكن إنفاقه في عديد من فترات الحياة، اشعر بالرغبة على نحو جيد داخيت وقيم شهوتك وطمعك على مقياس من ١ إلى ١٠.

٢. بينما تركز في ذلك، تخيل امتلاك كميات هائلة من كل الأشياء التي تستطيع شراءها به، ودع مشاعر الشهوة والطمع تظهر، عندما تشعر بذلك فعلاً، عد إصبعين من أي يد ونقر حولي عشر مرات تحت يافتك.

٣. الآن انقر تحت عينك عشر مرات.

٤. الآن انقر تحت يافتك مجدداً.



٥. ضع يدك الأخرى أمامك و نقر على ظهرها ما بين صبع الخاتم وإصبعك الصغير - ستمر في التركيز على الشهوة والطمع بينما تقوم بذلك، وفي كل خطوة تالية.

- أعلق هينيك وافتحهما
- جعل رأسك ثابتاً، استمر في النقر ونظر للأسفل يميناً ويساراً.
- استمر في النقر وستدر بعينك بزاوية ٣٦٠ درجة باتجاه عقارب الساعة، وبعد ذلك ٣٦٠ درجة في عكس اتجاه عقارب الساعة

تذكر أن تستمر في التفكير في كميات المال الهائلة التي تشتتها أثناء قيامك بهذا.

- لأن تمتم بالأسطر لقبية الأولى من اعنية عيد ميلاد سعيد بصوت عال.
- عد بصوت عال من ١ إلى ٤
- مرة أخرى تمتم بالأسطر لقبية الأولى من غنية عد ميلاد سعيد بصوت عال.

٦. توقف وراجع على مقياس من ١ إلى ١٠ ما هو لرقم الذي تشعر به بالشهوة والطمع الآن؟ كرر النقر المتتالي حتى ينخفض إلى ٢ أو ١.

قد تحتاج إلى تكرير هذا التمرين مرات عديدة لكي يتبدد أي شعور باق بالشهوة أو الطمع من نظامك. ستعرف أنك انتهيت عندما تستطيع أن تفكر في عدم امتلاك المال أو عدالك كل أموال العالم مع الشعور بالدهش بالأمان والراحة من هذا يعودك للسيطرة لا اله الا الله

الأسئلة المتكررة حول فصل "استغلال تدفق الثروة"

س: يبدو هذا وكأنه يشبه قليلاً "الفش". ألا يجب أن يكون التدفق شيئاً تلقائياً، يمكن أن يحدث أو لا يحدث؟

نا: يجب أن يتم التفكير في حالات التدفق على أنها تجارب بأطية إما حدثت أو لم تحدث. قد يستعصر المندوبون ولشعر "الإلهام" ثم يجلسون ويختصمون المشروبات ويتصرفون حتى تظهر تلك الحالات قبل أن يبدأوا في الإبداع. ولكننا في القرن الحادي والعشرين، يعيش في عصر الأفضلية الشخصية التكنولوجية. ولأننا أكثر وعياً لكيفية عمل عقولنا، نستطيع التحكم في تفكيرنا أكثر من ذي قبل. في الحقيقة لقد تقدم فهمنا لعلم النفس والكيمياء الحيوية خلال الثلاثين عاماً الأخيرة أكثر مما كنت عليه في الثلاثين عاماً السابقة. قد يحسر أصحاب التفكير الضعيف على "خسارة" براءة، ولكن في غضون سنوات قليلة سننظر لمكرة انتطار حدوث التدفق بنفس الطريقة التي نمكر بها في لطقوس القديمة. وتستمر حالة لمن في التقدم، وقريباً، سسمح الأدوية لمصممة وآليات العقل لأي شخص بالدخول إلى حالات العصبية العصبية والتي عادت أن تكون لبقايا خاصة بممرسي ليوجا والروحانيين، وزيادة تحكمنا في قوه عقل تجعلنا أكثر ثباتاً، وأكثر وظيفية، وإلى حد كبير أكثر سعادة.

س: أشعر بأنني هادئ بالفعل بعد قيامي بتمرين الخوف والطمع. أعتقد أنني أفهم كيفية التخلص من الخوف، ولكن ما الخطأ في التحمس للحصول على المزيد من المال؟

لا يوجد شيء خاص في التحمس للحصول على المال ولكن عندما نصبح مستهلكين بدلاً من عمية تفكيرك تكون هاسدة. لقد بدأت في أن توازن بين مشاعرك الثرية مع حسابك، ليسكن بدلاً من استغرق على أن "لثراء" هو حالة عقلية وعودة للحياة

يتحدث بعض رجال الدين عن ذلك طيفاً لمدي الارتباط أو الكراهية. هذا ما لا تأتي من الأشياء أو الظروف، إنها تأتي من الارتباط بتلك الأشياء أو كرهيتها. ومن خلال القضاء على كل من الخوف والطمع - أي الكراهية والارتباط - تصبح حراً. قد تمتلك المزيد من المال والأشياء، ولكن هذا المال والأشياء لم تعد تمتلكك.

س: يبدو أن هذا قد أحدث نتيجة معي. هل أنا فعلاً "آمن"؟

على الرغم من كل الأشياء التي ناقشناها هنا، ينبغي أصغر لك أنه ستكون هناك أوقات تشعر فيها مجدداً بكل من الخوف والشعور بالندة والطمع والتفكير المشهوراني. عندما تقوم بذلك، توقف لا تضغط على نفسك ولا تحاول أن "تدفعها" ببساطة كرر تمرين الفقر كما لرم الأمر وأعد نفسك مجدداً للتدفق.

الفصل السادس

خلق رؤية غنية

aoday.love
www.ibtesama.com/vb
منتدىات محلة الانتسامة

خلق رؤية غنية

لكن تحقق نجاحاً عظيماً في عملك،
يجب أن تكون لديك رؤية عيية لا يمكن
كبحها

"سول كيررير"،

صاحب سلسلة فنادق وملياردير

منذ سنوات عديدة شاركت في الحصة
العشرين لإعادة لم شمل العاملين في
وحدة من أوائل المحطات لإداعية التي
هومت بها، وفي مساء، جاء المدير السابق
للمحطة نحوي وبابتسامة سلمى قطعة
ورق مطوية ومجعدة بها كتابة بخط اليد،
كانت به عبارة تقول

سأصبح مليونيراً في سن الثلاثين!

وتحت ذلك كان توقيعى، فجأة تذكرت الأمر بأكمله، منذ صنع صوت كتب
'مخلصاً' مع هذا المدير، ومن العدل أن أقول، نسي بالأحرى كنت شاباً معروفاً،
ودحت معه في مناقشة طويلة أثيرته فيها كيف كنت أعرف أفضل وكيف
سأصبح ناجحاً بشكل كبير، وفي حصص المناقشة، أعنت له أنى سأصبح مليونيراً
في سن الثلاثين.

وعمر الرعم من أننى كنت مبهتاً من حرة ما أعلنته، فإنه ضحك وقال
'سرى سكرى بيما رهان رياضى'. سأكتبك على قطعة من الورق ووقعها أنت
وقد احتفظ بنمى بقطعة من الورق وأظهرها لى فى تلك الليلة.

لقد كنت مليونيراً بالفعل فى سن الثلاثين، ولكن ليس فقط لأننى كتبت هذا،
ولكنى أصبحت مليونيراً لأننى تحيت ذلك من كل الزوايا خلال الأعوام العشرة
التالية مرات ومرات كثيرة

على الرغم من أن معظم المفكرين بطريقتهم ثرية والدبر يحدث إليهم فى
هذا الكتاب كتبوا أهدافهم بوصوح فإنهم كانوا يمتلكون شيئاً واحداً مشتركاً
- رؤية غنية وهاصحة لما يريدون أن يصنعوه فى حياتهم وفى العالم.

إذن..... ماذا تريد؟

بسي أتذكر أنني طلبت من إحدى صديقاتي أن تتجسس عليها منذ عام من الآن كانت تعيش أفضل عام في حياتها، وعندما سألتها عما كان محتملاً، قالت "كانت لدي سعادة جديدة هي حجرة معيشتي"، كانت رؤيتها المحدودة إشارة بنموذجها المعظم من العام. شرحت لها أن حياتك يمكن أن تصبح فقط غنية بقدر ما تريد أن تتحسينها، وسألتها أيضاً سؤالاً أكبر.

ماذا ستفعلين إن صرفت أنك لن تفشلي؟

لقد شجعتها على أن تتحرر من تفكيرها وتمكر خارج حدود منطقة راحتها الحانية، وأشرت لي أنه "بالرغم من كل شيء فإن الأمر يتناسب معك كهيئة الطاقة تتحول وجود مرآب للسيارة كما هو الأمر بالنسبة لتحويل وجود سيارة جديدة جميلة بداخله".

هذه المرة، صادت برؤية غنية بالفعل لما ستكون عليه حياتها إن كانت تريد أن تعمل من تلك الرؤية وتبدأ هي التصرف.

إذن... إن استطعت فقط أن تنجح، ما لدى تحاول أن تحصل عليه؟

لا تقل من قوة عقلك المبدع، تذكر أن أي اختراع علمي جيل، أو معجزة طبية أو أغنية، أو نوحه، أو فيلم، أو قصيدة أو أي حركة سياسية بدأت كمجرد فكرة في خيال أحد المبدعين، وكلمة كانت أفكارك أكثر ثراء، كان خيال عقلك أكثر بدياً.

فرق قيم

عندما تعمل مع أحد العملاء، أول وأهم سؤال أسأله هو "ما تريد؟"، سواء أجابو "أن أقطع عن التدخين" أو "أن أفقد بعض الوزن" أو "أن أكسب مليون جنيه"، السؤال التالي الذي أسأله و الذي يكون متشابه دائماً هو:

يرد إلى عقلك ١٠٠٠ فكرة يومياً -ويمكنك أن تجعلها أفكاراً عظيمة.
"دوينا كرامب"،
ملياردير ورجل أعمال

لماذا تريد ذلك؟

يريد الناس ما يريدونه لأسباب مختلفة. فبعض الأشخاص يريدون ممتلكات المال لأنهم يعتقدون أنه سيجعلهم يشعرون "أمان"، وآخرون يريدونه لأنهم يعتقدون أنه سيجعلهم يشعرون "لحريه"، ويبقى آخرون يريدون الشعور "بالقوة" أو "الإنجاز" أو "النجاح".

كل واحد من تلك الكلمات تمثل قيمك، فليأمل الأشياء المهمة لك والتي تحب الشعور بالمعنى والثراء لحياتك.

إن كان كل ما تفعله هو تحقيق أهدافك دون أن تحقق قيمك، لأصبح تحديك خاوياً وستكون هناك فرص لأن تشعر بأن حياتك فارغة وتشعر بأنك خاو من الداخل. وقد تمتلك المال، ولكنك بكل تأكيد لن تكون غنياً.

عندما تتخيل ما تريد أن تحصل عليه في حياتك الثرية، أريدك أن تلاحظ إن كان ذلك سيجعلك تشعر بأن التفكير فيه أمر جيد بالفعل وإن لم يحدث ذلك، يجب أن تكون أكثر إبداعاً.

فكر في الأمر، إن كنت تعتمد فقط على تحقيق أهدافك كوسيلة بقيت من نجاحك في الحياة، فإنك ستقصر وقتاً سيئاً وأنت تشعر بالمشغل ولكن عندما يركز على أن تحيا بقيمتك كل يوم، فإنه ليس من المحتمل فقط أن تحقق أهدافك، بل من المحتمل أن تستمتع بحياتك، ولا يهم أن تحقق كل هدف منصرف في الوقت الذي تحدده به بالصباح، عيشاً طبعاً بقيمتك، ستصبح حياتك أغنى وأعلى إذ لن تبدأ هي ستكشف كل ما تريد أن تحصل عليه في حياتك وسبب رغبتك في الحصول عليه - رؤيتك وقيمك -.

حياة ذات قيمة

١ تحليل بعد خمسة أيام من اليوم وقد امتلأت حياتك بأكثر الأشياء الرائعة التي يمكن تحيلها. وأصبحت حياتك ثرية بالفعل في كل المجالات، اكتب صفته واثنين حول ما سيحدث في كل من المجالات التالية

لصحة

لحياة المهنية / الأمور المالية

لعلاقات

الحياة لروحانية

أسباب الحياة

٢ رجع إلى كل فقرة كتبها وضع دائرة، أو خط أو ظل أي هدف رئيسي أو مرحلة مهمة قد تظهر

٣ الآن، بالنسبة لكل من الأهداف الرئيسية أو المراحل المهمة التي تعرفت عليها، سن نكتب "ماذا أريد ذلك؟" ما الذي سأحصل عليه بامتلاك ذلك؟

يجب أن تكون، حادثك محدد كميات قيده - كلمات مثل "لشعور بالمتعة" "لشعور بالإنجاز" - الحرية" أو "المساهمة في شيء ما"

٤ كرر هب التمرين خلال الأسابيع المقبلة يمكنك أن تعمل على طورت زمنية مختلفة (على سبيل المثال: عام، عشرة أعوام، إلخ) ومعايير مختلفة (على سبيل المثال: "النجاح في العمل"، "ترك شروء للاحق" الأسرة إلخ)

كل مرة تقوم بذلك ستظهر لك أشياء مختلفة. وبمرور الوقت، ستلاحظ ظهور مجموعة رئيسية من الأهداف والقيم مرار وتكرار تلك هي التي ستستخدمها لتحقيق رؤيتك الغنية للمستقبل في التمارين التالية بعد ذلك.

كل مرة تقوم فيها بهذا التمرين، فإنك تبرز ديك الكمبيوتر العبقري داخل عقلك لتبدأ في خلق ما تريده لكي تحيا حياة ثرية. الآن سنبدأ في تفعيل العملية وبذلك تستطيع أن تتحرك تجاه حياتك المثيرة كل يوم.

وقت التغيير

ببساطة، ستبدأ حياتك في التحسن من خلال أحد الوقت في التفكير في أهدافك وقيمك. يمكننا سنبدأ لأن في استخدام قوة عقلك البدني لننتقل بالعبء لمستوى آخر.

كل الأشياء الذين تعاملت معهم أثناء تأليف هذا الكتاب كانوا مؤمنين بشدة بقوة الرغبة - قدرتك على تركيز عقولنا على رؤية استقبلي وإطلاق لعنان للقوة التي لا يمكن إيقافها. دخل أعضائنا لتحقيقها نحن الآن بصدد البدء في عملية برمجة عقلك لتابعة ما تريده برغبة قوية أكثر من ذي قبل.

الخطوة الأولى للقيام بذلك هي البداية في أن تصبح واعياً للطريقة لمريدة لعقلك هي تمثيل الوقت.

دوّن التفكير في الأمر، أشر للمستقبل، هم بذلك لأن.

بعد ذلك، أشر بالماضي مرة أخرى، دوّن تفكير أشر فقط.

الآن، لاحظ الاتجاه الذي يحركك الزمن له. هل استقبلي مهمت أممك و الماضي من ورائك؟ أم أن الماضي على يشارك والمستقبل على يمينك؟

لا توجد جذبات صحيحة أو خاطئة على الرغم من أن عقلك يرمز للوقت بصورة مثالية لك، وبينما تقوم بالتمرين التالي، سيتضح لك بصورة أكبر "خطك الزمني" الداخلي.

اكتشاف خطك الزمني

١. فكر في شيء ما تقوم به كل يوم، مثل تنظيف أسنانك أو تناول الإفطار عندما تتخيل نفسك تقوم بذلك شيء. هل الصورة أمامك أم من جهة اليمين؟ ما مدى بعدها عنك؟ أشر إليها الآن.

٢. بعد ذلك، فكر في الشيء بنفس النشاط في الأسبوع القادم. هل الصورة أكثر قرباً لليمين أم اليسار؟ أممك أم خلفك؟ أكثر قرباً أم أكثر بعداً؟ مرة أخرى، أشر إلى المكان الذي "تري" فيه الصورة في عقلك. ماذا عن الأسبوع الماضي؟ أين كنت تصور تلك الصورة منذ أسبوع مضى؟

٣. الآن فكر في الشيء بنفس النشاط طيلة شهر مقبل. هل الصورة أكثر قرباً أم أكثر بعداً؟ أكثر قرباً لليمين أم اليسار؟ أمامك أم خلفك؟ أكثر ارتفاعاً أم أكثر انخفاضاً؟

ماذا عن ذلك منذ شهر مضى؟ أين كنت تتخيل صورة نفس النشاط؟

٤. أخيراً، تخيل قيامك بنفس النشاط بعد ستة أشهر في المستقبل. أين تلك الصورة - أكثر قرباً أم أكثر بعداً؟ يساراً أم يميناً؟ أعلى أم أسفل؟ ماذا عن ستة أشهر مضت - أشر إلى الصورة لأن.

٥. تخيل أن كل تلك الصور متصلة بخط مثل لعبة "توصيل نقاط" ضخمة في عقلك. هذا هو "خطك الزمني" - الطريق الذي يمشي به عقلك الباطن الوقت.

عندما تحصل على مستقبل مفع به فيه بكيفية، فإن كل مواردك منتجة بطريقة تلقائية تجاه تحقيق هذا المستقبل. ولشأن الأكثر روعة هو أنك ستجد نفسك تتحرك تجاه المستقبل كل يوم.

على سبيل مثال، عندما قمت بذلك مؤخرًا مع أحد عملائي، تخيل صورة لنفسه وهو يجلس على أريكة مع عائلته وأصدقائه، كانوا جميعًا يحتفلون به ببحرته الأخيرة في العمل. كان هناك شعور مذهل بالرخاء لديهم، كما لو كانوا لا يحتاجون مطلقًا للقلق بخصوص المال مجددًا. كانوا يخططون لعطلة في جنوب فرنسا ويضحكون حول مدى المسعة التي سيحصلون عليها من «جسد» المصايف ولتمتع بالشمس.

وما كان يتمتع به من هذه الصورة هو أنه بدأ مستعدًا وسعيدًا في نفسه. كان هناك شعور حقيقي "ببلوغ" كل من الحياة الروحية والمادية.

وتتمس الطريقة، سيساعدك التمرين الثاني في برمجة مستقبل مفع في عقلك الباطن، وإن تم استخدامه مرتبطًا مع إستراتيجية التوطين المعنوية، فإنه سيحفر كل جهودك للبحاح.

خلق رؤيتك المستقبلية الآن

١. تخيل عام في المستقبل وسيكون أعنى عام في حياتك

ماذا قد يحدث في علاقاتك، حياتك المهنية، صحتك، الأمور المالية، الحياة الروحية؟ ما الأفكار والصنوكيات الجديدة التي قد تمارسها؟ ما الشخصية التي ستصبح عليها؟

أي من أهدافك طويلة المدى قمت بتحقيقها بالفعل؟ أي منها في حيز التنفيذ بالفعل؟ أي منها تلامي؟

ما معنى أن تعيش بقيمتك كل يوم؟ كيف تغيرت تلك القيم وتطورت؟ أي منها أصبحت أكثر أهمية؟ وأي منها تلامي؟

٢. الآن، اصنع مشهدًا مثاليًا يمثل كل ما تريده أن يحدث في مستقبلك الإيجابي. تأكد أنك تستطيع أن ترى نفسك في هذا المستقبل تبدو إيجابيًا وسعيدًا بالفعل. يمكن أن يكون ذلك حقيقيًا أو رمزيًا.

صمم "مشهدك المثالي" الآن. أين أنت؟ مع من أنت؟ ما مدى جعل حياتك أكثر ثراءً؟ ما أكثر ما تحبته في ذلك؟

٣. خذ تلك الصورة وضعها في خطك لرمزى لعام في المستقبل. تأكد أن الصورة كبيرة، واضحة، واضحة ومبوية بالصبر. ستعرف أنك تقوم بالأمر بطريقة صائبة لأن تحببت لذلك سيشعرك بالراحة.



٤ بعد ذلك، ستبدأ في ملء الفروع الآن وفيما بعد.

- اصنع صورة صغيرة بعض الشيء وضعها قبل لصورة الكبيرة لما تحتاج من يحدث قبل ذلك بشهور.
 - اصنع أيضاً صورة أصغر بعض الشيء وضعها قبل صورة ما تحتاج أن يحدث قبل ذلك بشهور.
 - اصنع أيضاً صورة أصغر بعض الشيء وضعها قبل صورة ما تحتاج أن يحدث قبل ذلك بشهور.
- يجب أن يكون لديك لأن سلسلة من الصور تصل بين الحاضر ومستقبلك الإيجابي المتوقع. ويجب أن يزداد حجم الصور تدريجياً مع حدوث أشياء أفضل وأفضل فيها.



٥. انظر إلى تلك الصور و جعل عقبتك البدن ينعطف على خارطة لطريق لحياتك لثرية خلال العام المقبل.
 ٦. الآن، انتقل بجسديك في هذه الصور وانتظر للحظات حتى تختبر تماماً كل خطوات ستأخذها في طريق لنجاح العظيم.
 ٧. عندما تصل إلى الصورة لكبرى من مشهرك المثالي اسمح لمسكك بأن تستمتع بتجربة ذلك بالكامل مما سيكون عليه الأمر عندما تحصل على ما تريد؟
 ٨. أخيراً، عد للحاضر وانظر محدداً إلى خطك الزمني المستقبلي. يمكنك أن تشعر بالثقة لمعرفة أنك قد وضعت خطة لعقلك البدن لتستخدمها كدليل في تحقيق المستقبل كما تتوق إليه!
- تستطيع تكرير هذا التمرين حسبما تريد. وكل مرة تقوم بذلك سيصبح مستقبلك واقعياً بعض الشيء وستشعر بأن حياتك أكثر ثراءً!

الأسئلة المتكررة حول فصل "خلق رؤية غنية"

س، ماذا إن لم أستطع أن أتخيل؟ لقد حاولت أن أتوصل إلى خطي الزماني ولكنني شعرت وكأنني أختبر ذلك!

إحدى الطرق التي تجعلك تشعر بالعدم من حوث هي من خلال الصور التي نقوم بتحليلها باستمرار. على سبيل المثال إن صليت منك أن تمكر هي باب ممرتك لأمامي، يمكنك أن تتذكر كيف يبدو لونه، حجمه، وحتى الجيب الذي تمسك منه الباب، هذا مهم، لأنك بدون ذلك لن تكون قادراً على أن تعرف أين تعيش يجب أن تكون قادراً على تخيل ما تبدو عليه الأشياء وبذلك يمكنك تمثيلها عندما تراه في العالم الحقيقي.

تتصور الصور في عقلنا لها تأثير قوي على كل شيء نقوم به. وسبب عدم مقدرة بعض الأشخاص على التخيل هو أنهم يتوقعون أن تكون الصور في عقولهم واضحة وحقيقية مثل ما تراه بالحارج. قد تكون هذه كارثة! يجب أن تمتلك بعض الطرق لمعرفة ما هو حقيقي وما هو خيالي.

وما دمت تشعر وكأنك تختبر ذلك، فهذا أمر جيد، وما دمت قادر على القيام بالتمارين، فإنك تقوم بالتمارين بطريقة مثالية. وبينما تتقدم خلال هذا الكتاب وتستمر في الاستماع إلى إسطوانات النويم المعاطية فإن قدرتك على التخيل ستتطور وستصبح صورك أكثر وضوحاً.

س، لقد قرأت كل شيء وقمت بكل التمارين، ولكنني لا أشعر بالفعل أنني أصرف ما أقوم به للحصول على المال، ما الذي أخطئته؟

«جزء الثاني من الكتاب»

إن النصف الثاني من هذا السهج يركز بالعموم على التخطيط والأساليب للحصول على المال والعيش في حياة ثرية عندما تصبح مستعداً قبل الصفحة

الجزء الثانى

لنحصل
على المال!

الفصل السابع

كيف تحصل
على المال؟

كيف تحصل على المال؟

كما قلت في كتابي *Change Your Life*

in 7 Days، إن كنت قريباً أن تحصل

على وهرة مالية هائلة، من الضروري أن

تدرك أولاً أن قدرتك في الحصول على

مال مرتبطة بشدة بقدرتك على صداقة

وخلق، وتطوير قيمة، سواء بالنسبة

لشخص، أو مشروع أو شركة أو مؤسسة

الطريقة المثلى للوصول إلى فكرة
جيدة تماماً هي الوصول إلى العديد
من الأفكار.

"نيبوس باوليج"
صاحبه حاصل على جائزة نوبل

في الحقيقة، سأقول ذلك بطريقة أكثر وضوحاً

المال هو إحدى المكافآت التي تحصل

عليها لإضافتك قيمة لحياة الآخرين.

كلما زادت القيمة التي تضيفها للعالم، زاد المال الذي ستحصل عليه كمكافأة.

ولكن لا يتم خلق كل انجمن بطريقة مسدودة. هناك ثلاثة عوامل ضرورية تؤثر في

قدرتك على الحصول على المال من خلال إضافة قيمة للحياة.

• التفرد هو أي شيء يجعل منتجك أو خدمتك مختلفة عما هو موجود

بالعمل. إنه أيضاً أمر يتعلق بالخصوصية - أي ما يستطيع عملاؤك أو

زبائنك أن يحصلوا عليه منك فقط.

• المدى هو عدد الأشخاص الذين يمكنك التأثير عليهم من خلال عروضك،

والحديث بمعنى عام، كلما زاد عدد من تضيف لهم انجمن، زاد قدر المال

الذي ستحصل عليه.

• التأثير يشير إلى مقدار القيمة التي تضيفها إلى حياة شخص ما، يستثم

مكافأتك على تحقيق تغيير مهم في عمل أو علاقات، أو حياة شخص ما

بنسبة أكبر من إعطائه فتجاناً من القهوة في الصباح.

كلما كانت عروضك أكثر تفرداً، زاد عدد الأشخاص الذين يمكنك أن تص

إنيهم. وكلما كان لها تأثير عليهم، زاد المال الذي ستحصل عليه. بهذا السبب

يمكن أن يحصل نجوم السينما على مال أكثر من المعلمين حينما يكون تأثير

المعلم على ثلاثين أو أكثر من الطلاب. ندين يقوم بالتدريس بهم كل عام، يصنف

نجم السينما قيمة مريدة للملايين وبالتالي تتم مكافأته طبقاً لذلك

وهذا لا يقول إن يجب أن نشعر في أنشطة فارغة سعيًا وراء المال. قال

المهاتمة غاندي، المعروف والمحج في جميع أنحاء العالم بسبب حياة بسيطة

النطوعية التي عاشها ودوره الرئاسي والسلمي في تحقيق الاستقلال للهند، ذات

مرة 'لكي تكون صديقاً، بكلفك ذلك أكثر من المال'. لقد علم أن القيمة التي

أراد أن يضيفها إلى المواطنين ليكون لها المدى والتأثير تتطلب مبادئ، واختار

ببساطة أن يبيع قوحيه تلك المبادئ بعداً عنه ويوجهها لنقصية التي كان يؤمن

بها بكل حواراته.

سؤال تحقيق الثروة

هناك شيء واحد يميز المليارديرات والمليارديرات الذين قاستهم عن العالوية العظمى من الناس وهو أنهم باستمرار يسألون أنفسهم ما أسميه 'أسئلة تكوين لثروة'، وأحدون الوقت المناسب للإجابة عليها. وخير مثال على أسئلة تحقيق الثروة هو السؤال التالي:

ما المنتج أو الخدمة التي أود أن أطورها
والتي ستكون ذات قيمة كبيرة للعالم؟

تلك الأسئلة تجمع عقلك مهياً لمعلومات تحقيق الثروة وتضعك في حالة أكبر من سعة بحيلة. إن لم تكن مسروراً بالإجابات التي حصلت عليها، يمكنك إما أن تغير السؤال أو تستمر في طرحه حتى تكون مسروراً. سيظل عقلك يبحث لك حتى يجد إجابة مفيدة. قد تحتاج أن تقوم بذلك مرة واحدة أو لمرات عديدة قبل أن تحصل على الإجابة التي تطابق مع تفكيرك وثوقتك بالحماس.

ثم يكن 'أينشتاين' عالماً تقليدياً، فقد كان حاصداً لبيرويات الاختراع كان يتعرض لأفكار جديدة طوال اليوم. وتوصل إلى نظريات غيرت لعالم لأنه كان يسأل أسئلة أكثر ذكاءً من أفضل العقول العلمية في عصره.

ولتحصول على لمزيد من إلهام لا يجب أن تكون كياً أكاديمياً، وبظرة سريعة للسبر ال آتية لقائمة أعنى ١٠٠ شخصية حسب تصنيف جريدة التايمر سيتأكد ذلك يجب فقط أن تطرح أسئلة مالية ذكية ويجب أن تستمر في طرحها حتى تحصل على الإجابة التي تريدها.

قد لا نحصل على الإجابة بطريقة مباشرة وبهدء عليك أن تستمر في طرح السؤال. انعقل البشري مبدع بطريقة لا مثله في فكر فقط في كل ما هو موجود في العالم، كل المهن، العلوم، التكنولوجيا، الأعمال، كلها من صنع العقل البشري. توقف لحظة وفكر بالمعل هي أسئلة تحقيق ثروة مالية، وأطرحها على نفسك مرراً وتكراراً.

- كيف أستطيع أن أصيف قيمة لحياة الآخرين وأحصل على المال بسهولة؟
 - ما الشيء الذي يدفع الناس أموالهم من أجل الحصول عليه والذي يمكن أن أسهم به بسهولة وبسرور؟
 - ما الطرق التي أستطيع أن أصل من خلالها للثروة المالية بسهولة ومتعة؟
 - ما الذي أحب أن أفعله والذي سيحب الناس أن يسمحوني المال لأفعله؟
- اقض الأيام المقبلة التالية وأنت تطرح على نفسك تلك الأسئلة مرراً وتكراراً حتى تطلق الأفكار هي عقلك، وسعوف توجه إستراتيجية التثوبم المعنوية المرفقة مع هذا الكتاب عقلك ابتداءً في بحث مبدع عن إجابات لأسئلة الثروة كما قد يبدو بسيطاً، فإن الثمين الذي أنا على وشك أن أشاركه معك هو أحد أقوى بتمارين في هذا الكتاب يكامله...

دفتري ملاحظات المليونير

١. خص غمار معركة واحصل على دفتري ملاحظات أو مفكرة لتستخدمها في هذا التمرين أي شيء يجعلك تشعر بالعظمة لحمه معك واستخدمه بانتظام. راجع "ريتشارد براسوي" أن العديد من فصل الأفكار الخاصة بأعماله كانت مكتوبة على ظهر المديدر والأطراف).

٢. في كل يوم خلال الثلاثين يوماً القادمة، اكتب ١٠ إجابات على لأقل الأسئلة تحقيق الثروة المبسطة وأي أسئلة أخرى قد تفكر فيها. لا يجب أن تكون إجاباتك عمسة، أو تكون أهداف هذا التمرين شرميه ترك عمك المبع يتدفق.

٣. في نهاية الثلاثين يوماً، سيكون لديك على الأقل ٣٠٠ طريقة للحصول على المريد من المال بإضافة قيمة أكبر للعالم!

هل ترغب في مضاعمة مالك، بدءاً من اليوم؟

أحد لأسئلة العمية التي أحب أن أصرحه على أي شخص مهتم بالحصول على المزيد من المال هو-

إن استيقظت في الصباح في مكان لا تعرف فيه أحداً وهي جيب ١٠ حية، ما الوقت الذي ستستغرقه بمضاعمة مالك وكيف ستتمكن من ذلك؟

عندما تصرع من كل الاحتمالات
تكرهذا إنك لم تعرف منه بعد
توماس ديسون،
مخترع

على الرغم من أن إجابة العديد من الأشخاص هي انبديت كانت "لا أعرفه" أو "لا أستطيع"، عندما سألتهم أن يأخذوا وقتهم في التفكير في الأمر، توصي الجميع تقريباً إلى شيء ما.

قرر بعض الأشخاص أنهم سيبحثون عن شيء يشربونه يمكن أن تكون له أهمية لدى سكان المحليين (مخللات إن كن الجو مهمطر، نهان الحماية من الشمس إن كان الجو حاراً، سج) ثم بيعها بعد ذلك مقابل ربح معين.

هناك شاب آخر قال إنه قد يستأجر كاميرا ويبتعد صوراً للأشخاص الذين يبدون مثل السائحين ويعرض عليهم أن يبيعهم إياها. وقد استنتج أنه بعد أسابيع قليلة سيكون قادراً على شراء كاميرته الخاصة ويطور عمله.

ما زال هناك آخرون يمكنهم أن يقدموا خدمة أيا كانت حيث إنهم يمتلكون الموهبة أو المهارة بذلك، إن احتاجوا، يمكن أن تتوهم إلى عال نقدي بسهولة.

لنبدأ في اكتشاف ثروتك الخفية (تلك الأفكار والمصادر المتاحة بالفعل لك ولكنك حتى الآن لم تفكر فيها بوصفها "مضاعمة للمال") بنمى هذا التمرين ابديت.

عندما صرحت هذا السؤال على بعض ممن يفكرون بطريقة ثرية كانت إجاباتهم أكثر إثارة.

● قال 'بيتر جوبز' إنه سيجد منتجات يمكنه شراؤها وبيعها مرة أخرى كبنع متحول، لا يهم ما هي المنتجات، لأنه سيقوم بذلك ليتخّر المال إنكافى ليستثمره في أشياء أخرى يمكن أن يكون أكثر شعراً بها والتي تحقق له ذلك المford، ولدى الكبير و تأثير.

● كانت إجابته أسطورة العقارات الشاب "ديك كاسي" غابة في النجراة فقد قرأ أنه سيبحت عن أغنى رجل أعمال في المدينة ويقول له: "ستثمر مليون جنيه في شخصي وسأمنحك في المقاييس ٢٠ بالمائة خلال عام"

● كانت إجابة "أديم أنتا روديك" مذهلة أيضاً، في البداية، قالت إنها تعرض تحنب لإحماق يمكنها أن تعرض بساعة خدماتها في العمل كمرربة أطفال، أو طاهية، وعندما سألتها عما كنت ستفعله إن كان العرض هو للحصول على الملائس، تحررت عنها العسى ذو التفكير «ثري مطلقاً وقالت: "لا أستخدم المسنون إحاسبات لأنها معقدة، لذلك سأجد شخصاً ما أكثر ذكاءً مني، ويرمج إحاسبات ذكي عملاً، وأصيب منه أن يصمم إحاسباً يعمل بأربعة أرواق فقط. اشعير، لإغلاق حفص الملائس والإنترنت، وسأعرض عليه الشراكة بإحاصمة في عملي الجديد وسأضمن به إن استطاع أن يصمم، أنتى سأكون قادرة على بيعه وتحويله إلى مشروع ضخم".

ضاعف مالك

لنقم بذلك لأن

١. إن متيقظت في الصباح في مكان لا تعرف فيه أحداً، وفي جيبك ١٠٠ جنيه، ما الوقت الذي تستغرقه لصاعمة مالك وكيف ستفعل ذلك؟

لصاعمة في اكتشاف هذا فكر في إجابات للأسئلة التالية:

● ما الشيء الذي أريد دفع فيه؟ ما الذي تعرفه (تستمتع بمعرفته) أكثر من معظم الأشخاص الآخرين؟

● ما مهارتك وقدراتك؟ ما الذي تقوم به (أو قادر على القيام به) أفضل من معظم الأشخاص الآخرين؟

● ما الذي أبحرته في هذه الفترة من حياتك والذي يحسن لئس يحترموك أو يعجبوك لأجله؟

● ما الأشياء التي تملكها والتي يئمنى الآخرون متلاكها؟

● ما الذي تفعله في الوقت الحالي دون مقائل والذي سيجعل لك الناس مهابداً له؟

٢. بمجرد أن تصاعف مالك، ما الوقت الذي تستغرقه لصاعمة مجدداً (على سبيل المثال من ٢٠٠ جنيه إلى ٤٠٠ جنيه)؟ كيف ستفعل ذلك؟

كما قمت به، التمرين أصبح أفي عتقاداً على المال كمصدر لثروتك.

نقرض من هذا التمرين هو توصيح أننا جميعاً نمتلك لصرة على حصول على المال دون استئجار أى شيء سوى الأفكار التى فى عقولنا و مهارتنا التى فى مستودعنا الشخصى. وهذه واحدة من أهم الأفكار التى ستتعلمها فى طريقك لثروة

انت مصدر مالك

عندما تدرك ذلك بالفعل، لن تصبح قلقاً مطلقاً بحال "عدم امتلاك المال الكافى فى البنك لتكوين "منا"، فإن ثروتك الحقيقية لا تقع داخل خزانة فى بنك، ولكنها تسكن بحرية فى داخل عقلك.

النكات الثقافية والرقص الأيرلندى

هذه أشياء وحيدة سببها صحت فى التمرين السابق وهو أن تفهم أنك تستطيع حصول على المال من خلال القيام بأشياء كثيرة جداً. إيسى أتدكر أننى كنت أستمع لـ "هيوارد ستيرن" عندما كان لديه مجموعة من الروار اليابانيين فى برنامجهم، وقد سأله أحدهم عن العائد السنوى لدى يحققه من برنامج الإذاعة المثير للجدل. استغرق "ستيرن" بعض الوقت ليمس فمط ليحسب راتبه وأشبكات الموقعة، ولكن أيضاً ليحسب كل الأموال التى تعود على المحطات الإذاعية من خلال الإعلان والدعاية لبرنامجهم. وكان لإحمالى جربو على المليار دولار

سدد الصمت على الهواء بينما كان الرجال يتأملون بشكل واضح نتائج ذلك. كسر "ستيرن" هذه الصمت قائلاً: "من كان يعتقد أنه يمكنك أن تحصل على أكثر من مليار دولار من خلال ذكر النكات الثقافية؟".

وباختلاف سأتذكر محادثة دارت بينى وبين صديقى "مايكل فلاثلى"، مؤلف ونجم مسرحية "المثلك الرقص"، وهى واحدة من أكبر المسرحيات الموسيقية المشهورة فى الأعوام الأخيرة، وقد قال: "من كان يعتقد أن هذا هو الأمر الذى

سيجلب لى مئات الملايين من الحثيات؟

وسواء كنت تفكر فى مشاعر ثقافة المرقعة مثل صنع القبعات الصغيرة الخاصة بالأطفال والدمى المصوفة بالرقع، والحيوانات الأليفة المحشوة، والقرود لبحرية أو لاحتراعات غير المخطط لها ولكن مدهشة مثل مربى البرنقل، وأجهزة الماكس، فإن مغانج ثروتك توجد غالباً محبوسة فى ملصقات تحيل تلك فتظن لتوجيه: "حسناً أود ذلك. ولكن ذلك لن يعمل مطلقاً..."

على سبيل المثال، هناك اثنان من أكثر المنتجات نجاحاً خلال المائة عام الأخيرة، هما كوكا كولا ولاهير لجييز. وكان كلاهما نتاج "المصادفة". كست "كوكا كولا" فى الأصل شراباً غير فعال لمعالجة الصداع قام بتصويره صيدى حرقى يدعى "جون بيمبرتون". وعندما أمسك باثنين من ابنتان الحمقى يحلظون شرابه الجديد بالماء ويشربونه حلق متجرده، تدوقه وأدرك أنه إذا خلطه بماء انصود، فإنه قد يكون شيئاً يمكن أن يدفع الناس المال لأجله.

أما بالنمسة "للجيز الأرق"، فإنه تطور عندما سافر شخص ما كان يرغب فى أن يكون منقباً عن ذهب يدعى "ليفى شتراوس" إلى سان فرانسيسكو ومعه بضاعة حطص لبيعها لزيادة المال لشراء حصص فى منجم، ولكنه فشل فى بيع لمتين كبيرتين من قماش القنب الأرق المستخدم فى صناعة الخيام. لذلك استأجر خبازاً محلياً لصناعة بترات العمال من تبيع الخيام والمساهير النحاسية، وكان يطلب على بنطاله الجديد المتين شديداً فيما لم يجد به فكر مطلقاً فى البحث عن الذهب.

عندما تدرك أنه لا توجد حدود لعدد الطرق التى يحصل من خلالها الآخرون على المال، يتبدل السؤال من: "هل هناك طريقة لى للحصول على المال؟" إلى: "كيف أود الحصول على المال؟".

القيمة "الحقيقية" لما أنت مضطر لتقديره

بمجرد أن اتضح في حق وإصاحه قيمة
فبك بساطة يجب أن تتعلم أن تستبدل
تلك القيمة بشكل مناسب. وهذا هو مجال
آخر يختلف فيه من يصرون بطريقة ثرية
قليل في القيام بالأشياء عن غيرهم.
استبدال الوقت بالمال هو في الأساس
لعمه محدودة لا يهم ما تتكلمه، فإنه توجد
أربع وعشرون ساعة فقط في اليوم، ولكن
عندما تتعلم أن تقاضي مقدر القيمة التي تحققها، لن تكون هناك حدود لما
يمكنك أن تكسبه.

على سبيل المثال ما الذي تعتقد أنه ارتفاع معقول لسعر منتج أو خدمة؟
بالمائة ٥٠ بالمائة ٩٠ بالمائة ٩٠ هي ستكون قادراً على تبرير ارتفاع سعر بنسبة
٤٠ بالمائة ٩٠

في صديق يعمل بائعاً واحداً للغاية، وأتذكر أنني كنت مذهلاً بسبب اتفاق
قام به مرات مرة. حيث تم بيع أحد أبرامج، التي كلمت شركته ٢٠٠ جنيه
لبحث وتطوير وأقل من ٥٠ جنيه للصناعة، وأكثر من ١٠٠٠٠٠ جنيه.
وعندما سألته كيف برز هذا الاختلاف لهائل بين الكلمة والشم، قال: "لقد
علمت من خلال البحث الذي قمنا به أن استخدام برنامجنا سيوفر بالشركة
٥٠٠٠٠ جنيه تقريباً. وبعد انقيل من اتفاوض، اتفقنا على الحصول على
٢ بالمائة من ربحهم"

وقد ذكرني الأمر بأكمه بحد ي انقصص المفضلة لدى

في الحياة لا تحصل على ما
تستحق من تحصل فقط على ما
تجده
"هيسرول كاراس"
كاتب

في الأزمان المعاصرة، كان هناك رجل ثري يمتلك بأجرة وذلك كما هو الأمر بالنسبة
للأشياء بأعظم الثمن، كانت عرضة للتعطيل، وبشكل طبيعي أصلها مهندسو اليوجا، ولكن
في يوم ما وتحدثاً بعد رحلة صعبة، توقف البحر، ولم يستطع أحد أن يصلحه ثانية.
ثم استدعاء كل الميكانيكيين والمهندسين على ظهر الأرض واحداً تلو الآخر ليحاولوا
إصلاح المحرك، ولكنهم فشلوا جميعاً وأخيراً، جاءت رسالة إلى الرجل الثري من صانع
سفن عجوز وحكيم تعيد بأنه قد يكون قادراً على المساعدة، ولكن مقابل سعر ضخم. ووافق
الرجل الثري على الفور

وبعد وقت قريب حضر رجل يبدو وكأنه كان يصنع السفن لثلاث سنين، كان يعمل معه
حقيبة كبيرة من الأدوات وعلى الفور بدأ في العمل. فحص شبكة الأنابيب الكبيرة الممتدة
من وإلى المحرك بعناية، ومن حين لآخر كان يضع يده على الأنابيب ليحسب حرارتها
وأخيراً، انحنى العجوز إلى حقيبته وسحب منها مطرقة صغيرة وطرق على إحدى
الأنابيب برهق. وعلى الفور تم سماع صوت البخار يدفع في الأنابيب وعاد المحرك للحياة
بمجرد أن أعيد العجوز مطرقة بعناية

وعندها سأل الرجل الثري العجوز عما يدين به له، كانت الفاتورة عشرة آلاف جنيه
مبلغ ضخم في ذلك الوقت.

صاح مالك البصرة، المداة إنك لم تعمل شيئاً يا غرقا بور لي تلك الباتورة والا سألقى
بلك في السجن"

بدأ العجوز في كتابة شيء ما على قطعة بالية من الورق أخرجها من جيبه، انقسم الرجل
الثري وهو يقرأها واعتذر لصانع السفن عن أسلوبه المظلم
وهذا ما كان بها

مهندس المقر بمطبعة
لمعرفة المكان الذي يجب النشر عليه.
٩٩٩٩ = ٥

التسجير المستند إلى قيمة

١ فكر في منتج أو خدمة لك علاقة ببيعها في الوقت الحالي، وإذا كنت موظفاً، فأنت المنتج. وإن لم تكن تعمل مطلقاً، فكر في القيمة التي تستطيع أن تمولها من خلال قيمتك بما تريد أن تقوم به).

مثال: تقديم خدمة العناية بالخيول.

٢ حدد ما تعتقد أنه سعر "مناسب" طبقاً لمجهود الذي تقوم به. كم ستتكلف لتطوير المنتج أو الخدمة التي تقدمها، و"القيمة المناسبة للسوق".

مثال: من بين صيانة الممتلكات، إطعام الخيول وراتب معمول في أسبوع، يبدو من المناسب الحصول على راتب ٣٠٠ جنيه شهرياً للعناية بحصان.

٣ بعد ذلك، قم بالعمل بأفضل ما تستطيع بقدر القيمة التي تعرضها على الطرف الآخر. إن توصلت إلى أية أسئلة لا جواب لها، كتبها. من خلال البحث عن إجابات تلك الأسئلة، ستجمع معلومات المهمة التي تمكنك بأن تضع سعراً حسب "القيمة بالنسبة لهم" كمقابل لتكلفة التي تحملها "صدم" بعض من شيء آخر، جرب أن تسألهم.

مثال: معظم الأشخاص يبدو أن اهتمامهم أقل بكلمة الخيس من العناية به. وبعض الأشخاص قد يستثمرون أكثر من ١٠٠٠٠ جنيه في خيولهم خلال فترة عيرها. إن علمت أن حصاني لن يكون آمناً فقط، ولكنه سيحظى بالتمارين المناسبة، والتدريب، والترتيب في اثناء وضعه في الأسطبل، فإن ١٠٠٠ جنيه شهرياً سيكون مناسباً لي.

٤ لنيت لأن رقمين تستخدمهم في تفاوضك: رقم "القيمة بالنسبة لهم" سمحك فكرة جيدة حول ثمنيت تسعيرك، ورقم "التكلفة التي تحملها" سيتمثل حداً أدنى واضحاً، وإذا حرص عليك أقل منه يجب أن ترفض الاتفاق.

زد من ثروتك في أثناء نومك

بينما تصبح أكثر وأكثر إتقاناً في تحديد المرض لإضافة قيمة في الحياة واستبدال تلك القيمة بالمال متبداً في ادخار احتياطات من المال التقديري. وإن استخدمت هذا المال "الإضافي" بحكمة، يمكنك أن تحقق حياة بها وهرة مادية دون الحاجة لأن تعمل بعد أكثر، لفترات أطول أو حتى بطريقة أكثر ذكاءً.

عندما لم تقدم هو تف "جلاكيري" لأول مرة، بين لي أحد أصدقائي أنه يستطيع أن يتابع مقدار المال الذي يحصل عليه وهو يحسن على الأشياء وعلى لرغم من أنه بدأ حياته بالعمل في مصنع، فإنه يسافر الآن حول العالم وقد صنع الملايين.

لي صديقة أخرى تهوى انطوى، ادخرت و دحرت المال حتى كان لديها المال لكفى لتدفعه لتأسيساً مطعماً، ولأنهم عملت فيه طوال السنوات القليلة الأولى كل يوم وأحبته قريباً الآن قد افتتحت مطعماًين آخرين وتعمل يومين فقط في الاسبوع وفي نفس الوقت، جعلتها اطعام مستقرة مالياً

لي صديق آخر وهو موسيقى بارح، حشد طاقته لبدء في تأسيس الموسيقى التي تحلب لمتعة للعالم أصبحت إحدى أغنيائه بأحجة سعيدة مما جعله بشير لبها بأنها ستكون "أر تبه عبد ستقام"، حتى وهو نائم، تدبج الحطاب لإداعية في جميع أنحاء العالم أغنيته وتعلن به المد.

بما يكون "السر" المطلق للحصول على المال هو

لا تجعل نفسك تعمل من أجل المال
عندما يمكنك أن تجعل المال يعمل لأجلك!

الطريقة التي تقوم بها بملك هي من خلال استثمار وقتك، وطاقتك، ومالك هيما نسبي 'أصول توليد لربح'.

ما هو أصل توليد لربح؟

هو أي شيء تمتلكه ويجعلك تحصل على المال سواء استخدمته أو لم تستخدمه في العمل، قد يكون ذلك عقراً مستأجراً أو جزءاً من الملكية المكرية، أو مشروعاً، أو منتجاً أو احتراعاً فعالاً أو حتى علامة تجارية فعالة.

هذا أيضاً واحد من الاختلافات الأساسية بين كيفية قيام من يفكرون بطريقة ثرية ومن يفكرون بطريقة فقيرة بإسواق أموالهم

- ينفق من يفكرون بطريقة ثرية أموالهم على الأصول - أشياء يمكن أن تصنع لهم مالا أكثر في المستقبل.
- ينفق من يفكرون بطريقة فقيرة أموالهم على نفقات واستثمارات - الاحتياجات التي تكلمهم المال الآن ولأشياء عديمة الجدوى التي تبدو مريحة في وقتها ولكنها ستكونهم المرير من المال في المستقبل.

هذا أيضاً هو الفرق المهم بين استخدام وظيفة للحصول على المال واستخدام أصل - فالأصل يستثمر في توفير المال حتى بعد أن تتوقف عن العمل. وهذه الأيام مع استمرار الإنترنت في تقيص حجم السوق العالمي فإن إنشاء و/أو الاستثمار في أصول توليد الربح أسهل من أي وقت مضى.

إتقان صناعة المال

إن لم تكن متحمساً تجاه مصاعمة ممالك حتى الآن - إنشاء أصول توليد الربح وقتئذ دفتر ملاحظات المليونير، فإن العرض لا تزال متاحة لأنك عند مستوى معين لم تؤمن حتى لأن بأك حصصك على ما يتطلبه الأمر لتضيف بالعمل قيمة هائلة للعالم وتحقق تلك القيمة والحصول على المزيد من المال

في حقيقة حتى تبدأ بالعمل هي رؤية نفسك كشخص قادر على إحداث فرق في العالم من حولك، سيكون من الصعب عليك القيام بأي تأثير حقيقي على القيمة بصفية لثروتك.

سيساعدك التمرين الأخير في هذا الفصل (مع الاستماع المتكرر للإملاء التثوييم المعنوي) في تمجير لعملية...

إنشاء لمحة مالية

١. اكتب قائمة بأصول توليد الربح لحالة أو المحتملة التي تمتلكها في الوقت الحالي، لا بأس إذا لم تكن تمتلك العديد، ولكن إليك بعض الأصول المهمة عموماً

أمثلة

حاسوبي - أستطيع أن أستخدمه بنسب في مشروع يعتمد على الإنترنت.
منزلي - أستطيع أن أقوم بتأجير غرفه أو أؤسس مكتباً منزلياً.
هاتفي - أستطيع أن أستخدمه في القيام بمبيعات عبر الهاتف والتفاوض مع العملاء

٢. لأن، اكتب قائمة بمسؤولياتك الحالية

أمثلة

أقساط سيارة.

توفر الوقت.

أي شيء تمتلكه ويعثر تحمله صعباً أو مؤلماً

٣. هل أسلوب إنفاقك الحالي يحاكي إنفاق "من يفكرون بطريقة ثرية" أم "من يفكرون بطريقة فقيرة"؟ قيم أي مال تقوم بإنفاقه عند الانطلاق لتنت المديير

٤. فكر في ٢٠ طريقه على الأقل لزيادة أصول توليد الربح الخاصة بك أو تملين مسؤوليتك خلال شهر القادم.

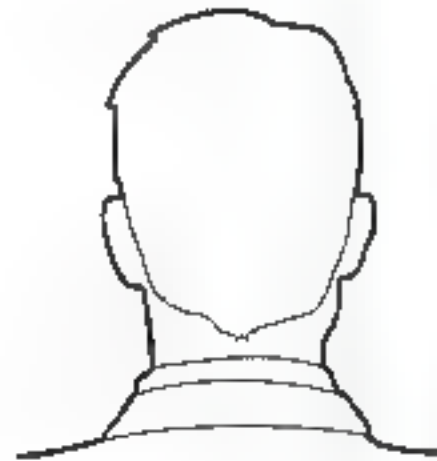
٥. بدأ العمل بأفضل أفكارك

خبير في صناعة المال

١. فكر في شيء تقوم به بطريقة جيدة بالفعل. قد تكون هواية، أو رياضة، أو حتى شيئاً تعمله في وظيفتك أو مهنتك الحالية. عندما تتحيد، لاحظ موقع لصورة التي صنعتها. أين تخيلتها هل هي أمامك، أم ليسار أم اليمين؟



٢. بعد ذلك، لاحظ حجم الصورة هل هو حجم حقيقي أكبر من الحقيقة، أم أصغر؟ هل بها ألون مديدة؟ هل هي واضحة أم مشوشة؟



٣. الآن، توقف لحظة وتخيل ما سيكون عليه الوضع إذا كنت تمتلك القدرة على الحصول على المال بسهولة. ما الذي تتحيد، والأكثر أهمية أين تقع الصورة؟ أمامك أم ليسار أم اليمين؟

٤. في لحظة، أريد منك أن تنقل صورتك وأنت تحصل على المال وتصنعها في نفس مكان صورتك وأنت تقوم بشيء جيد بالصبط، اجعلها بنفس الحجم والوضوح أيضاً.

بعض الأشخاص يحبون تحريك الصورة إلى المكاب الذي كانت به الصورة لأخرى، وهناك آخرون يحبون تخيل حرام مطاطي خلف صورة لحصول على المال التي تنوح بالأفق، وبذلك تدفع للصورة وتعود مجدداً إلى الوضع التي توجد فيه صورة القيام بشيء معين.

ب. كان ما تختار فعله، افعله الآن.

الأسئلة المتكررة حول فصل "كيف تحصل على المال؟"

س، ماذا إن لم أستطع التفكير في أي طريقة لمضاعفة مالي؟

من المهم أن نتذكر أن الحصول على المال يعد مهارة وبذلك فهو تطبيق لتحقيق مبدع. على الرغم من أن بعض الأشخاص قد يرون في الإجابة عن هذا السؤال على الفور فإن هناك أشخاصاً آخرين يصعب عليهم في محاولة الحصول على الإجابة "الصحيحة"، وباتالي بفترة قصيرة لا يحصلون على إجابة بالمرّة، انطلق وامنح نفسك المريد من الوقت. عندما يتعلق الأمر بالإبداع، كلما كان من الصعب أن تحفز نفسك، زدت صعوبة الأمور. اهدأ، لا تقلق نفسك ودع الإجابات تدهو.

س، إنني أمتلك منزلاً وسيارة، ألا تعتبر تلك أصولاً؟

إن العديد من الأشخاص يحاولون بين الأصل والمسئولية. فالأصل هو أي شيء تمتلكه يدركه عليك المال، والمسئولية هي أي شيء تمتلكه ويملكك مالياً على الرغم من أن المنازل الصحية، والسيارات المأهولة والقوي، والطائرات قد تكون نوعاً من الاستغلال الممتع لوهرة المال، فإن كل منها يقلل من حسابك الهيكلي بمرور الوقت. ستسمح نفس تلك الكمية من المال المستثمر في أصل توليد الربح لك بالتمتع بنفس تلك الأشياء بجزء منخفض من الكلمة.

بالصعب، بعض المسؤوليات ضرورية ولكن راعى ثروة الملتزمين أو لمتهورين هم فقط من سيتقدمون دون تأمين الضروريات الأساسية للموقف والمنزل هي الأساس لتأسيسك المسؤولة. الأخرى هي توليد الأصول - حاول التقدم إلى سوق العمل اليوم دون اعتبار هذه أو الواجبات من حسابك وتجاهل نفسك لغاى



ه في المستقبل، كل مرة تفكر فيها في الحصول على مال، توقف للحظة وتأكد أن صورتك الجديدة في مكانها المناسب

ربما تكون "المسؤولية" المفيدة التي تستطيع أن تثمق منك عنها هي لتعليم
... ليس فقط المدرسة. ولكن أنواع المهارات التي لا يمكن تعلمها في المدرسة.
مثل كيفية بدء مشروع جديد، أو التصوُّص في صفقة، وتحقيق المزيد من القيمة
والمزيد من المال.

س، يبدو أنك تمتلك بالفعل المال اللازم لك، ولكنني مدين وبالكاد
أستطيع توفير المال لتحقيق أهدافي. كيف يكون من المفترض أن
أستثمر في أصول توليد الربح؟

إحدى أكبر الملاحظات التي قابلتني عندما بدأت في دراسة المفكرين بطريقة ثرية
هي مدى صيانة مالههم الذي استخدموه في تحقيق ثروتهم، كما هو الحال بالنسبة
لعظم الاستثمارات، لا يجب دفع المال في أصول توليد الربح في الحال. هذا هو
مبدأ الدعم. ليعمل استخدام خبرتك وأموال الآخرين لتشارك في استثمارات
تتحصى معدلاتك المالية الحالية.

على الرغم من أن بعض الاستثمارات تتطلب منك أن تد من رأس مالك،
في معظم الحالات تستطيع أن تستعني عن التمويل ببعض أو كل الاستثمارات. بمجرد
أن تظهر صلافة خطة عملك، على سبيل المثال، إذا كنت تريد أن تشتري منزلاً
فيتمته ٢٠٠٠٠٠ جنيه، فإن البنك يصدك دراسة لإثبات أن المنزل استثمار
قوي وبمجرد أن تثبت الدراسة أن العقار قوي، فإنهم سيعملون على توفير المال
ليسمحوا لك بشراؤه.

في الفصل العاشر سأشاركك في مسودة بسيطة تستطيع أن تبدأ من
حالاتها في جميع خطوات، وفي الفصل الحادي عشر سنناقش المهارات
والخطط الأساسية التي تستطيع أن تستخدمها للتوصل إلى مستثمرين محتملين
ليدعموك.

الفصل الثامن

تجميع فريق ثروتك

تجميع فريق ثروتك

إنني أقص امتلاك ١ بئانه من جهود
مائة رجل عز امتلاك ١٠٠ بئانه من
جهودى
"جون بول جيتي"
ملياردير في مجال البترول

منذ سنوات عديدة، كن "هيري
هورد"، مؤسس شركة "هورد موتورز"،
حصصاً في قضية تشهير ضد جريدة
هي شيكاغو ولقي اتهامته "بالجهل"،
وفي محاولة لإثبات إدعائها،
ضد محامو الصحفية بوقوف السيد
"هورد" على المنصة وسأله مجموعة
من الأسئلة تم وضعها "لإثبات" زعمهم بأنه جاهل.

مبدأ "العقل البارع"

وبعد طرح سلسلة من الأسئلة لصعبة، تعب "هورد" من اللعبة، فانتكأ
وقال للمحامي

"إن كنت أريد الإجابة على أي من تلك الأسئلة المحمقاء التي سألتني
إياها لبوك، فلديّ صنف من الأزرار الكهربائية على مكتبي، وبالضغط
على الزر الأبيض، أستطيع أن أستخدم مسدساً الدين يمكنهم الإجابة
عن أي سؤال أريد أن أسأله فيما يخص العمل الذي كرست كل جهودي
له.

الآن، هلا تكرمت وأخبرتنى لم عليّ أن أضغط بالي بالمعرفة العامة، من
أجل أن أكون قادراً على الإجابة على أية أسئلة هي حين أن لدى العديد
من الأشخاص من حولي يستطيعون أن يمدوني بأي معرفة أطلبها".

ولا داعي لأن نقول إن "هورد" ربح القضية، وبذلك أصبح من أشهر أسماء الكاتب
ذو المؤلفات الأكثر مبيعاً عن الثروة، "بائون هيل"، مبدأ "العقل البارع"
— "التعسيق بين المعرفة والجهود بين شخصين أو أكثر" والذي يكون مجموعته
عقلية قوية هي في مجملها أعظم من مجموع أجزائها.

السرا المدهش لمن يفكرون بطريقة ثرية

عندما يبتكر الناس رؤيتهم أولاً فهي بعض الأحيان يكون هناك شعور بالاستحالة وحتى بالرغم من أنهم يستطيعون رؤية النتيجة التي ينتظرون تحقيقها، فإنهم لا يستطيعون أن يتخيلوا طريقاً للوصول إلى هناك دون أن يتكبدوا عناء، والتضحية والألم.

قد كان أول شيء فمت به بعد أن حققت رؤيتي المالية الأولى في بداية العشرينات من عمري هو أن وصفتها بعيداً هي أحد أدراج المكتب وأنصرف وكأنها لم تحدث. بدا من الصعب بالنسبة لي أن يصبح فتى عادي من "بيل" قادراً على أن يحوض غمار المعركة وينجح في عالم حاول فيه الكثيرون من قبل وعلى ما يبدو هشلوا. ولكن كان ذلك بسبب أنني لم أكن أعرف حتى ذلك الوقت سلاح أسري لمن يفكرون بطريقة ثرية. وكما قال مدني مدرب النجاح "مايكل بيل".

كل إنجار ذو شأن هو نتيجة لجهود فريق

من كل من يفكرون بطريقة ثرية ممن عملت معهم أثناء تجميعي لهذا المنهج أحبروني ببعض الاختلافات لنفس تلك الفكرة - المفتاح الرئيسي للثروة هو معرفة كيفية استحداث الجهود الجماعية لفريق عظيم بشكل حقيقي. ولا يمكنني أن أحرك بهدي الارتباك الذي شعرت به لاكتشاف أنني لست مضطراً لأن أقوم بالأمر كله بنفسي. فهم أكن مضطراً لأن أعرف كل شيء. وكل ما كان يجب علي فعله هو أن أصبح جيد حقاً في اختيار وتحديد أساسيين بالعمل.

وخلال حياتي لم أقابل مطلقاً شخصاً بحاجة قام بكل شيء بنفسه. وهي الحقيقة فإن العديد من الأشخاص الذين أجريت عليهم دراسة كانوا محوريين بقدرتهم على اختيار أشخاص جديرين وإنجاح العلاقة معهم من وراء الكواليس.

أن تحيط بنفسه بأشخاص يستطيعون مساعدتك في ضفة قيمة لمعت ودرة أموال.

الآن عندما أقول فريقاً، لا أعني أنك مضطراً لأن تذهب على الفور وتوظف العديد من الأشخاص ليعملوا كموظفين لديك. بل إنني لا أقترح أن يعتمد كل شخص يدعم شخصاً نحتاجاً أنه جزء من فريق ثروة هذا الشخص. فانهديد من الأشخاص الذين ساعدوني كثيراً في حياتي لم يشأ بلوس مطلقاً فريقاً يكون مؤلفين، أو محاضرين، أو ممدج مشرفة علمت منهم.

الهدف هنا هو أنت لا تستطيع أن تقوم بالأمر بمسند ومحاولة أن تحمل كل أهدافك على كاهلك مستحطمتك في النهاية. على الرغم من أنني أؤمن أن كل واحد منا لديه كل الحق في أن يكون محوراً بأي مستوى يحذر حقها في الوقت الحالي. فم مدى ما كنا سنحصى عليه دون مجهودات أولئك الذين أشأ الأعمال التي تدعمنا، صنعوا المنتجات التي تستمد منها ويربح منها الأموال التي تجد طريقها إلى حسابنا البنكي في النهاية. بحيل كيف ستكون حركة العمل بطيئة. إذ كان علي أن نضع رفاقنا الكمبيوتر بأنفسنا من لسليكون وجمعهم باستخدام أدوات بسيطة مصنوعة من الخشب والحجر الذي وجدناه ملقياً حول أنكهما.

عندما تدرك أنه لا يوجد شيء مثل نجاح شركة "DIY"، يمكنك أن تبدأ بشكل شيط في دعم علاقات مثالية لتدعمك بينما تتقدم تحده حتى رؤيتك المعنية.

إعداد فريق أحلام ثروتك

١. اكتب وصفاً لرؤية لغنية التي خيبتها لنفسك في الفصل السادس - الهدف في الحياة: سوء مادي أو معنوي، و لدى سيكون بالنسبة لك خلاصة النجاح والانسحاب

٢. واجهتك أي مشاكل في هذه الخطوة، من الشخص الذي تعتمد أنه يستطيع مساعدتك في كشف ما يملك أكثر؟

٣. اكتب قائمة بنقاط قوتك ونقاط ضعفك فيما يخص حلمك الكبير - تلك الأشياء التي تقوم بها بشكل جيد وتلك الأشياء التي لا تقوم بها بشكل جيد، و التي تعوق نجاحك

٤. إن لم تكن متأكداً من نقاط قوتك ونقاط ضعفك سأل الأشخاص المقربين منك عنها قد تفهش مما ستكتشفه!

٥. إلى جانب كل نقطة من نقاط الضعف اكتب الصفات المميزة للشخص المثالي الذي يمكن أن يساعدك في تلك النقطة.

أمثلة

أنا سيئ في الحاسبة - أريد شخصاً أميناً للغاية، يهتم بالتفاصيل ويارع في الرياضيات.

لا يمكنني أن أستوق نفسي - أريد شخصاً منفتحاً بطريقة طبيعية ويؤمن بشدة بما تقوم به.

أنا غير منظم - أريد شخصاً يحب التنظيم ويمصل عمل القوائم والجداول والمحططات.

١. الآن، اكتب قائمة بأسماء الأشخاص الذين هم جزء من فريق ثروتك بالفعل. يمكن أن يتضمن ذلك لأصدقاء، أفراد لعائلة الحيران، و لزملاء. ويمكن أن يتضمن أيضاً المؤمنين والمادح لشرفه الذين يهتمونك ودعمونك سواء كان ذلك بصمة شخصية أو من خلال كتبهم. أشرطتهم، تصحيحات الفيديو إلخ.

٢. تذكر أن فريق ثروتك يتكون من أولئك الأشخاص الذين يدعمونك سعي لتحقيق حلمك و/أو حياتك اليومية بعض ليطرحوا إذا كانوا يفكرون في أنفسهم بتلك الطريقة أم لا

٣. بعد ذلك، اكتب قائمة بكل الأدوار التي تود تحقيقها إذا كنت تسي فريق دعم ثروتك من نقطة البداية.

مثال: مدرب، ناصح، رئيس مشجعين، محرم، محرم، مستشار مالي، محرم، محاسب، إلخ

أجب عن كل من الأسئلة التالية:

• كم عدد الأدوار التي تم شعورك أو يمكن أن تشعلها من خلال أعضاء من فريقك "الحالي"؟

• إذا كنت ستبدأ في تكوين فريق ثروتك المثالي، من الذي تود بشدة أن يقوم بتلك الأدوار؟

• من في فريق ثروتك الحالي يستطيع أن يساعدك في اتحاد اللاعبين "الذين تمتنعهم" في فريق ثروتك المثالي؟

تصفية فريقك

لا يمكنك أن تقوم بكل شيء بنفسك.
لا تعتمد على الآخرين في
مساعدةك عبر تحقيق أهدافك
"أوبرا وينفري"
ملارديرة ومقدمة برامج
تليفزيونية

لقد لاحظت أن العدد من الأشخاص
يحصلون على النصيحة من أشخاص
غير مؤهلين لإسداء النصيحة قد يكون
عندك "فردك" أنصح رجل في العالم
وكن إذا لم يكن عمياً ماذا تسمع لي
ما يقوله عن المال؟

من أكثر الخسائر مدهشة التي
تعلمتها حين فمت بالتمريض السابق هو
وضع قائمة بأسماء الأشخاص الذين
كانوا بالفعل أفراداً من فريقى؛ وذلك ببساطة لأننى كنت أحصل منهم على
النصيحة

هي البداية كنت مدهشة من عدد الأشخاص الذين صمتهم لعائمة بعد
ذلك بدأت في التفكير في مدى إسهامهم. بعض الأشخاص الذين صمت منهم
النصيحة كان لديهم العديد ليقولوه، بالرغم من أننى صادق إن كنت بهم ثم
يحققوا الكثير لأنفسهم وكان ثمان منهم ترحب في صناعة المال، وكنهم
كان أقص بكثير في خسارته بمجرد الحصول عليه، وكان لقبيل من الأشخاص
المؤمنين في قائمتى هم من تحدثت إليهم قليلاً بذلك بدأت في تغيير قوم
فريقى باستخدام العمية لنوعية

انتظر لحظة لأن تقوم بذلك بنفسك...

الترتيب حسب أفضلية التفوق

١. اكتب قائمة تصم كن شخص تحدثت إليه في فترة قريبه عن العمر أو المال،
سواء بشك محترف أو بشكل عارض.
٢. من في تلك القائمة قدم لك نصيحة في الماضي كانت سبب في حصولك على
المال، أو دعمك في تحقيق أهدافك؟
٣. الآن رتب القائمة حسب أفضلية من أعطاك النصيحة التي جعلتك تحصل
على مال الأكر أو الذي ساعدتك نصيحته كثيراً في وقت الحاجة؟
٤. فكر في سبدال أو حذف لعديد من الأشخاص من الجزء السفلى من القائمة
بقدر المستطاع
٥. تأكد من الأشخاص الموجودين في قمة القائمة ولهم قيمة تشعر بها. يمكنك
أن تستخدم بعض لخطوط من الجزء الخدم "بتهينة فريقك للعمل أو
احتراع بعضاً من عندك.

زيادة فريق ثروتك

نحرص أنك تعرفت لأن على بعض الثغرات في فريق ثروتك الحالي، خطوة الثانية هي ملء تلك الثغرات من خلال فصل الأشخاص المناسبين لديك في واحد من كتب النجاح المصولة لدى، *Simple Steps to Impossible Dreams*، عرض المؤلف "مستيقظ سكوت" بصيحات التالية لاستشاريي استوديو، ولتي حولتها بشكل مطلق بيتك سب مع أعضاء التوظيف في فريق ثروتك

١. "فريق أحلامك"

كتب قائمة بالأشخاص الذين تود أن يكونوا ضمن فريق ثروتك، رتب الأسماء وفقاً للأفضلية، بدءاً بالأعضاء المحتملين "الفريق ثروتك".

٢. البحث

اكتب كل شيء تعرفه عن كل شخص موجود في القائمة - لأشياء المحببة لهم، لأشياء المكروهة، الاهتمامات والرضاء، لا تبحش لسؤال والقيام بأي بحث إضافي - وكلما كتبت مهيباً بطريقة أفضل، سدى الأمر بشكل أفضل، أيضاً، كلما عرفت المزيد من المعلومات عن سحر الحياة الخاصة بهم، كانت اختياراتك أفضل بالنسبة من سيكون في فريقك.

وقد وجدت أن انصبصة الأساسية المشتركة بين جميع من يفكرون بطريقة ثرية تقريباً هي أنهم يختارون أفراداً فعالين في فرقهم

٣. جهاز عرضك

استخدم ما تعرفه وما تعلمته من بحثك لتقرر إن كنت تقوم بعرضك بطريقة رسمية أم غير رسمية بشكل عام أم خاص، علنياً أم سرياً وعلى الرغم من أن عبارة "مرحباً، هل لتحيل وجودك في فريق ثروتك؟" قد يكون لها أثر بالنسبة لبعض الأشخاص في هاتمك، فإنها قد تكون سبباً رئيسياً في طردك من عديد من لعرف بمجرد دخولك إليها

على أقل تقدير، يحب أن تكون قادر على أن تذكر بالوسطاء لشئ ما الذي تريدهم أن يساعدوك فيه، ولما، في أقل من دقيقة مثال: راياي دائماً ما أكون جند هشا نكوي أكثر ذكاءً حينما ألتحدث إليك من أي وهب آخر هو توافق على أن تجعلني أعرض عليك أفكار أعمالي قبل أن أتعامل مع البنوك للحصول على المال؟

٤. أجر اتصال

القاعدة القديمة بطلب المساعدة كانت: المقابلة الشخصية أفضل شيء. وبأني بعد ذلك انتحست في الهاتف، ثم يأتي إرسال الخطابات في المركز الأخير. على أية حال، هذه الأيام، يمكنك أن تجد ابيريد الإلكتروني الذي يمكنك من توصيل إلى أشخاص لم تكن قادراً على التحدث معهم في الماضي. ومهم كانت وسائل اتصالاتك، حاول أن تكون مختصراً في معظم الأشخاص يستحقون الحصول على المساعدة من خلال احترامهم لوقتك

تهيئة فريقك للعمل

عندما تتخذ أشعة
العكسوت يمكنها أن
تخلق أسداً
قول مأثور إثيوبي

الآن بما أنك بصدد بناء فريق ثروتك، كيف تستطيع الحصول على أفضل ما لديهم؟
ليك قائمة محصورة ببعض الطرق الفعالة للحصول على الاستفادة القصوى من الأشخاص الموجودين في فريقك.

١. تواصل معهم

إنني أفضل لاحتفاظ بقائمة منفصلة في برامج دفتر العدوين ودرجة الاتصال الخاص بي لأعضاء فريق ثروتي، وأقوم بالاتصال بكل شخص من فريقى بانتظام سواء كنت "أحتاج" لذلك أم لا.

إن الاعتراف بتقديرى لوجودهم في حياتى أمر مهم، خاصة عندما تبنى التزامات بعمل أنتى غير موجود بصمة خاصة في حياتهم من وقت لآخر ولأننى أتواصل مع كل فرد في فريقى فبعضهم يحتاج إلى النصيحة أو مساعدة في نظرة سريعة، لي قائمة فريق ثروتي ستذكرنى بالشخص المناسب لأتجس به أو أرسله عبر البريد الإلكتروني ليشاعرنى في أن أعود لمبارى

٢. لا تخش الدفع لهم

لقد وطلعت شخصاً منذ شهر قليلة براتب محرز على الرغم من عدم وجود وظيفة شاعرة في هذا الوقت، وبالتأكيد لم تكن هناك ميراثية كبيرة لموظف ذلك الشخص، بل ما لدى قايه جعلنى أقرر أن أدفعه.

كان يعرفى ويعرف طبيعة عملى واقترح عني أن يشرح كيف يمكنه أن يطور جانب مهماً من عملى كنت قد أغملت أهميته. القصة التى أخبرنى بها كانت أنه يستطيع أن يحقق مالياً كافيًا ليدفع لنفسه مرات عديدة

فكرت في الأمر مرات عديدة، وراجعت مع مستشارى وتم دعم قصته، على الرغم من ذلك كان ما جعلنى أوظفه في نهاية هو ما قاله "مأكون مولد ثروة لك، كل يوم سأستيقظ وأسأل نفسي كيف أستطيع أن أحصل لك على المال" هذا مثال رائع للقيمة التي يمكن إدراكها، وبدلاً من مجرد طلب وظيفة، أخبرنى عن قدر المال الذى سيصنعه وعتد في صلب رتبته على ذلك.

إن هؤلاء الأشخاص الذين يحصلون على رتب كبير يستكون منظم حراة ثروة مرتفعاً وإيمانهم وشعهم بها يقدمونه للعالم قوى لدابة.

وفي الحقيقة فإن العلاقات تعمل بطريقة أفضل عندما يعتمد تبادل المعلومات على صدقة والدعم المتبادل، ولكن بما أن المال أصبح أتمه قصيه بدسبة لا تخش الدفع لأجله عندما لا تكون الصداقة وحدها كفية، أو عندما لا تريد أن تكون مرغماً على رد الجميل في يوم من الأيام، حتى عندما يكون المال قليلاً فإن الحصول على المساعدة من لشخص المناسب دائماً ما يستحق الثمن

٣. ارتفع بنفسك عن صغائر الأمور دون أن تهملها

عندما يتعلق الأمر بأن تحيا حياة أحلامك، فإن أحد أفضل الأمور فعالية لحكمة إدارة الوقت هي فكرة "التمويض"، ونظرياً، تعتبر فكرة التقيص فكرة صائبة يجب علينا أن نتحدث باستمرار عن الأنشطة التي نستطيع أن نموض فيها مساهمة، زملاءنا، أزواجنا، وأبناءنا للوقت، الأشياء أكثر أهمية،

على أية حال توجد مشاكل عديدة بالنسبة لهذا المنهج من الناحية العملية فقد يؤدي التقيص إلى القول "البعيد من نظري، بعيد عن الفكر" بالنسبة إلى ما تم التقيص عليه، والذي بالتالي يمكن أن يكلفنا وقتاً وطلاقة في التعلم والتدريب، ولتقريب حول إرادنا كانت المهام التي نقوم بها بأهميتها بسهولة يمكن أن يقوم بها الآخرون بشكل ملائم أم لا

وهذه إحدى القواعد الجديدة الأساسية في التقيص

فوض للمهمة وليست المسؤولية

هناك شيء آخر عليه كل من يمكروا بطريقة ثرية ممن فهمت بدراسة سلوكهم وهي أنك يجب أن تحصل على تحديد "المستظمة بالنسبة ما وقف عليه أعضاء فريقك في المهام والمشروعات المحتملة الموكلة إليهم. فكر في تلك المراجعات وكأنك تمتلك نظام "حي، بي، إس" لأحد فكس هذا يمكن أن يكون مفيداً بشكل هائل، ولكنه يساعد فقط إن أخذت وقت في النظر إليه بعين الاعتبار وكنت راعياً هي ضبط مسارك عند الحاجة.

٤. أشركهم في رؤيتك الغنية

بعض أفراد فريقك سيحفرهم المال، وبعضهم سيحفرهم الوضع والسلطة، وآخرون سيحفرهم من خلال التحدي، ويقتل آخرون سيعتزمون فقط بالعمل معك إن كان العمل يشمرهم بالمعنى أو كانت طبيعة العمل معك ممتعة.

وبكن أنشئ بوحيد اسدي سيتخطى كل تلك الاهتمامات هو شعور بالامتلاك، فعندما يشعر الناس بالعمل أنهم يرتبطون

تتميز إلى هوز عندما سمع ربحها،
وتدبل عندما لا يحدث ذلك، ولا
يجتلم البشر عن ذلك، والمادة
العصماء هم كدبر يبحثون عن
أفضل ما هو البسر

رقتشرو ترانسور
ملياردير ورجل أعمال

بعلاقة برويتك العنية أو يعتبرون جزءاً منها، فإنهم سيعملون بجهد ليدعموك أكثر من أي عرض شخصي حر في أنفسهم، وكلما استطعت أن تحسن رؤيتك وصحة وحقيقية، زاد عدد الأشخاص الذين سيريدون أن يكونوا جزءاً من الصورة

وعندما تأخذ وقتك لترسم لهم صورة واضحة لما ترغب بلوغه وتريدهم أن يكونوا جزءاً منها، فإن هؤلاء الذين يحثرون أن يتضموا لك سيتبعونك إلى أقصى مكان تريد أن تذهب إليه!

خطوة أخرى أخيرة لزيادة فريقك...

لقد كان شعاري دائماً هو أن أي شخص يستطيع القيام بالأمر أفضل مني.
"بول أور هالي"،
مؤسس ورئيس شركة كينكو

فكر في مشكلة تتعلق ببلد عليك حلها. الآن، إذا طلبت النصيحة من أي شخص في لعانهم، من الذي ستختار؟ ما النصيحة التي تعتقد أنهم سيمندوبك بها.

في جلسات تنويم المتطاليمس التي أقوم بها، غالباً ما أقوم بتمرين يسمى "تأكيد النشوة العميقة". ولكي تؤكد النشوة العميقة شخص ما من الضروري للمشاركين أن يكونوا ذوي دراية بعمل هذا الشخص. وهي الحقيقة لابد أن يكونوا قد قاموا بمرءة كتب عديدة عنه أو شاهدوه في أشرطة الفيديو أو استمعوا إلى تسجيلات صوتية به بعد ذلك أصعبهم في حالة نشوة، وأوجه عقابهم البعض ليكونوا ذلك الشخص، بطريقة تشبه إلى حد ما انغماس الممثلين تماماً في إحدى شخصيات. وبدءوا في تحريك أحسابهم بالطريقة التي يتحرك بها هذا الشخص ويتحدثون بنفس الطريقة التي يتحدث بها.

ودائماً ما تكون النتائج مذهلة وغالباً ما تكون مضحكة للغاية. وبقية مهمهم بها يشبه في البداية تقليد بسيط، يصبحون أكثر ثقة أو تفاؤلاً، أو إبداعاً، أو ذكاء. وبشدة الأمر كما لو كان تسبيحهم لطبيعة أو كلام هذا الشخص يجعلهم يحصلون على نفس جودة الأفكار.

إن ما تعلمته على مر السنين هو أنك لا يجب أن تدخل في نشوة عميقة لتحصل على فوائد هذا التمرين، يمكنك أن تستخدم حالة أساسية من الأسلوب نفسه للحصول على منظور أو رؤية جديدة لأي مجال ثود اكتشافه يتطلب ذلك "بدحول" إلى منظور شخص معين ماهر في المجال الذي ثود اكتشافه ثم النظر إلى موقفك الحالي "من خلال أعينهم" ورائيت كل ما يجب عليك فعله

الدخول إلى عالم الثروة

١. تخلق صديق وتخير أن أكثر شخص تود أن تطلب منه النصيحة حول أي شيء تعمل فيه يقف أمامك.
٢. في خيلتك، انغمس في جسمه وشاهد واسمع الأشياء بالطريقة التي سيرها ويسمعا بها.
٣. ركز في أي شيء تعمل فيه ولاحظ لروى التي تحصل عليها.
٤. من منظور مستشار ثروتك، طرح على نفسك كلاً من الأسئلة التالية:
 - ما الذي يجب أن أكثر من القيام به؟
 - ما الذي يجب أن أقلل من القيام به؟
 - ما الذي يجب أن أبدأ في القيام به؟
 - ما الذي يجب أن أتوقف عن القيام به؟
٥. تصرف وفق أفضل لروى التي تحصل عليها بقدر الإمكان.

لا تقلق إن كان ذلك غريباً في البداية - فكلما كررت القيام بذلك أصبح أكثر سهولة واستيعاباً

الأسئلة المتكررة حول فصل "تجميع فريق ثروتك"

س: لا يوجد في فريقى أى شخص. كيف أبدأ؟

ما دمت قد بدأت في قراءة هذا الكتاب والاستماع إلى الإصصاة المرفقة به فقد زدت من فريق ثروتك ليصملى أنا وكل الأشخاص الذين قابلتهم وعرضتهم عليك من خلال هذا الكتاب. فلن تكون مضطراً لأن تهاتف 'ريشارد برايسون' أو 'فيليب جرين' أو 'أليسا روديك' بطب النصيحة منهم فحطاطهم لحاسة بالثروة وبتحاح غير موجودة فقط في هذا كتاب بل إنها متوفرة بحركات صغيرة في كل لقاء قاموا به وكل كتاب قاموا بكتابته أو لمشاركة فيه.

لا تحش "الاتصال بنا" في أى وقت تريده، فمجرد التفكير في مشكلة تود حلها، ثم بعد ذلك تذكر في أكثر شخص تود أن يساعدك في حلها، بالإضافة إلى ذلك، فإن أى شخص يساعدك في أى مجال من مجالات حياتك هو عضو من فريقك إن أردت. بتفكير فيهم بهذه الطريقة، بدءاً من المادل الذي يقدم لك القهوة في الصباح ليساعد في تنبيه عقلك وصولاً إلى المبرمجين في موقع 'جوجل' الذين يعملون باستمرار لتحصل على المعلومات التي تريدها في غضون لحظات قليلة.

وبمجرد أن تدرك مدى الدعم الذي تحصل عليه بالفعل في حياتك، سيكون من السهل كثيراً أن تبدأ في تكوين "فريق أحلامك" كما تم وصفه في بداية هذا الفصل.

س: إنني أقضي وقتاً عصيباً في التساؤل عن سبب رغبة أي شخص في أن يصبح جزءاً من فريقى - فإننى لا أمتلك شيئاً لأقدمه لهم!

كان لى صديق يومئذ، الحسنات أكثر من أى شخص عرفة. وبما أنه وبصمة خاصة ليس وميماً أو ثرياً فقد أدركت أن أعرف سره. هل كان ذلك سبب دخوله فى حوارات طويلة معهم؟ هل كانت طريقة ارتدائه للابسة هى مثير الإعجاب؟ كلا، ما جعله كذلك هو عدد النساء الذى كان يرغب فى سؤالهن.

إن العديد من الفجحين يحرصون على كمية هائلة من ارضاء وانسجام فى حياتهم من خلال كونهم فى خدمة الآخرين وانسجام هو (أن تكون مدبب، الرغبة فى السؤال، ولا تأخذ الأمر بصمة شخصية ولا تنوهم إداً فبوا لا، إدا كنت محترماً لوقتهم ومتحسناً بشكل حقيقى للحصول على المساعدة، ستدعش بشدة من عدد الأشخاص الذين يرغبون فى مساعدتك بطريقةك.

الفصل التاسع

وصفة مجربة للنجاح

وصفة مجربة للنجاح

لمد اكتشمت ما يحتاج العالم إليه
وبعد ذلك مصيت لأخترعه
'توماس إديسون'
مخترع

أحد أكثر الاكتشافات المدهشة التي عرفتها
لدى دراستي للناحسين هي هذا الكتاب هو
أنه على الرغم من أن كل منهم يمثل أسلوبه
المتعدد في العمل، فإن جميعهم يشتركون في
لخطة الأساسية لتحقيق الثراء وعموماً،
تتطلب تلك الخطة التفكير في منتج، أو خدمة
أو عمل بطريقة تجارية وفي هذا النص سأوضح لك كيف تستطيع أن تستخدم
بعض نموذج تحقيق الثروة لتؤسس مشروعك الناجحة

لقد اعتدت على أن أجد أن فكرة "العمل الحر" مربحة بعض الشيء، ولكن
بعد أن تحدثت إلى "بيتر جونز"، الذي يكتسب شهرة واسعة كواحد من أكثر
رجال الأعمال البريطانيين نجاحاً من شباب وعي لرغم من بدئته
المتواضعة، فإن مشروعاته تدر عليه ٢٠٠ مليون جنيه سنوياً وقد أوضح لي أن
كلمه "رجل أعمال" تعني ببساطة "الشخص ما يحصل على راتبه مقابل إصابته
قيمة لمجتمع". عندما تكون راعياً في أن تفكر في نفسك كصانع قيمة لمجتمع،
فإن "وظيفتك" تصبح إلى حد ما بسيطة

تعرف على مجال تود أن تضيف فيه قيمة
ثم تعرف على القيمة التي تود أن تضيفها.

خلال بقية هذا النص، سألخص لك الخطوات الست للثروة والتي ظهرت مراراً
وتكراراً أثناء دراستي لمباقرة الأعمال في هذا الكتاب، ثم سأشارك معك في
دراسة حالة تطوير "ريتشارد برانسون" لمجموعة شركات "فيرجين اتلانتك"

أيرلاينز' وأخيراً ستحصل على فرصة البدء في تأهيلك التجاري من خلال
اختبار منتج أو خدمة أو مشروع تبدأ به
لا تقلق، كنت تدير مشروعاً بالفعل أو كنت مصمماً على أن تظن موضعاً
- ستكون بعض تلك الخطوات ست تات فائدة كبيرة بالنسبة لك لتجد ثروة
القيمة في عملك الحالي، مهما كان
هنا بنا تبدأ...

الخطوة ١: اختر شيئاً ما لديك شغف أو اهتمام حقيقى به

يجب أن تكون مؤمناً بما تقوم به.

السيد "فيليب جرين"،
ملياردير يعمل فى تجارة
التجربة

بعد "سول كيرزثر" ملياردير صاحب سلسلة فنادق ويمتلك مبرمطورية من المشروعات تعطى جميع أنحاء العالم، وقد أخبرنى أن أحد أسرار نجاحه كنوعه لتحقيقه بالمصدق فقد قال: "عليك أن تحب تماماً ما تقوم به، لأنك ستقضى وقتك كبيراً وأنت تقوم به وعندما لا تسير الأمور بالصورة المثلى تتنفس فى تهمسك بالعمل هو ما سيجعلك تستمر"،

وقد بدأ "ريتشارد برانسون" العمل فى المجالات ثم عرفاً لموسيقى الروك واستقر "بيتر جوير" ولعبه برياضة النفس والحاسبات واستخدمهم فى البداية لينشئ كاديمية رياضية لنفسه وبعد ذلك أسس مشروعاً ببيع منتجات الكمبيوتر وطبقه فى قايه فى "الشعب" بها تقوم به أمور مهم للغاية، خاصة عندما نعمل طول الساعات لتجاول وتجعل مشروعات تعمل بالإضافة إلى ذلك، فإن شعرك وإيمانك سيحضر الآخرين من حولك".

بالطبع، يمكن أن ينتج شعرك واهتمامك بها تكرهه أكثر مما تحبه. عندما بدأت السيدة "أنيتا روديك" فى إنشاء متاجر "دا بودي شوب"، كانت مصممة على توفير بدائل آمنة وصديقة للبيئة بطرق العمية انقياسية لصناعة مسحوصات الجميل مثلما كانت مصممة على ابتكار وسيلة لتمكين معتقداتها فيما يعتبر مهماً بالعمل فى العالم

الخطوة ٢: حدد أين تستطيع أن تضيف قيمة

بمجرد أن تتعرف على شيء لديك اهتمام حقيقى وشغف به، بعد ذلك يجب أن تبحث عما هو غير موجود بالفعل ويمكنك تقديمه فى هذا المجال، ولديك بعض الأسئلة التى يطرحها رجال الأعمال ذوو التفكير الشرى

رجال الأعمال هم رجال يحبون يرون
أشياء لا يراها الآخرون
السيدة "أنيتا روديك"
مؤسسة متاجر "دا بودي شوب"

لأنفسهم بحث عن بطاقة المحترمة لإضافة قيمة لأى عمل، أو منتج، أو خدمة

- من الذى يحصل على أمان بالعمل فى هذا المجال؟
- ما الذى يميز أكثر الأشخاص نجاحاً فى هذا المجال عن الآخرين؟
- ما الذى استلزمه؟ ما الذى لم يتم القيام به؟
- ما الذى يحتاج إليه بالفعل الأشخاص الذين يستخدمون ذلك المنتج أو الخدمة؟
- ما الذى أستطيع أن أقدمه بشكل مختلف عن الجميع؟

وقد لخص "ستيبوس هاجى أيونو"، مؤسس شركة "إيزى جيت" وأكثر من درية من المشروعات التى لها علاقة بها، جوهر الخطوات اثنى عشر فى "شعر ساس بالامتنان عندما تحدث تغييراً فى حياتهم هذا هو أساس أى مشروع ناجح"

الخطوة ٣: تخيل بوضوح كل تمصيل لكيفية سير العمل

أحد الاختلافات المدهشة بين أكثر رجال الأعمال نجاحاً ممن قابلتهم والبقية هو رغبتهم في أخذ وقتهم في تحليل تفاصيل كل مشروع جديد قبل البدء بالعمل فيه.

على سبيل المثال، صمم 'سول كيرزنر' فندقاً في عقبه قبل أن يسه بهمة كبيرة في عالم الواقع وقد تحيل كل تمصيل كيف سيبدو شكله، كيف سيكون مظهر كل سطح، كيف ستكون أسيطة المحيصة بأكملها. وقد كتب 'ريشارد برنسون' صفحات وصفحات من الملاحظات المصنوعة واصفاً كل وجه من العمل بتفصيله الكاملة.

وفي الحقيقة، فقد 'اسامل' 'بيتر جوبز' عن 'المهوم بأكمله'، باحثاً عن كلا الجانبين الواضح والمحمى من المواقف المحتملة وكذلك العوائق المحتملة بنجاحهم إذ، ثم لتغلب على العوائق واستطاع أن يرى العمل يسير، فإنه يحصل على دفعة هائلة من التحمير. تحيل لعمل يسير بشكل واضح ويحتمل بتلك التحميلات بتنظيم في عقبه وقد قال "إنني مؤمن بشدة بأنه من أسهل دئماً تحقيق شيء همت به بالفعل حتى ولو كنت حقيقته فقط في عقلي فهذا يمنحني ثقة كبيرة". بالرغم من أنك أحقرت انقيام به، فإن أحد لوقت في بدء عملك في عقلك و/أو على ورقة هو خطوة مهمة للعناية، احرص على النظر إلى الجانب السببي بالإضافة إلى لجانب الإيجابي وكلمة زاد عدد العوائق المحتملة التي يمكنك استبؤ بها وحلها في المقابل، قل عدد العوائق الحقيقية التي ستواجهها وسهر انتعاب عليها.

الخطوة ٤: قدر المخاطر وقرر أي منها تستحق المجازفة

أخيراً للياردين "فيبي جرين" ذات مرة أنه قام بشراء ٢٠٠٠ متجر دون أن يرى ثياباً منها، وعندما سألته كيف وجد ثقة للقيام بشيء يبدو خطيراً للعناية، أدهشني بقوته، "إنني لا أحاطر، إنني أقوم بما أسميه "المخاطرة المدروسة".

حيثما ترى مشروعاً ناجحاً، فاعلم أن هناك شخصاً ما ذهب قراراً شجاعاً، "بيتر جوبز" كاتب

وفي عدم الحالة، لا أحتاج إلى رؤية المتاجر لقد رأيت الجانب السببي في الاتصق وعرفت أنه يستحق ذلك، وبشكل أساسي، فإنني أقوم بعملي ثم أراه في قرارى الخاص

وقد ذهبت "أنيتا روديك" إلى ما هو أبعد من ذلك وقالت إنها لم تقابل مطلقاً رجل أعمال يحاطر، فتقول "جميعاً نقوم بمخاطر محسوبة - بمعنى آخر، نقدد الجواب الإيجابية وكذلك الجواب السلبية لأنى قرار كبير ونصرف طبقاً له". هذه التربة هي اعجافية بعد حساب الجانب السببي والجانب الإيجابي هي رغبة شائعة وقد حصل منتج الأفلام المعقري "جورج لوكاس" على لمباريات من حقوق بيع أفلام "حرب النجوم" التي ألتحقها، وعندما تحدثت إليه أخبرني أنه حصل على فكرة عندما نظر بحدري إلى الجواب الإيجابية والجواب السلبية المحتملة من أول فيلم في السلسلة.

يقول "لوكاس". "لقد اعتقد الجميع في ذلك الوقت أنها استراتيجية مالية ذكية، ولكن الحقيقة هي أنني كنت مهتماً بأن الفيلم قد لا ينجح تجارياً. وقد علمت أنه قد يحقق "حالة إعجاب" لدى الجمهور، وبذلك توصلت إلى أنني أستطيع الحصول على المال من خلال التسويق الذي سيساعدني في تمويل فيلم جديد"

والتيك طريقة سريعة لحساب معدل الخطر / المكافأة لأي مشروع جديد لنفسك

حساب المخاطر

١. فكر في قرار تدرس القيام به والذي بشمرك بالقليل من الخطر
٢. هي مقياس من ١ إلى ١٠ حدد مقدار الصائدة التي ستعود عليك من القيام بتلك المخاطرة إذا كنت ناجحاً؟
٣. هي مقياس من ١ إلى ١٠ حدد مقدار التأثير السلبي على مشروعك أو حياتك إذا لم تعمل تلك المخاطرة
٤. إذا كان الرقم الأول أكبر من الثاني، فإن معدل الخطر / المكافأة قد رجح لخوض تلك المخاطرة، وإذا كان الرقم الثاني أكبر من الأول، فربما يكون من الأفضل أن تجد طريقة أخرى لتستمر بها

الخطوة ٥: اتخاذ إجراء ضخم!

الشيء الآخر الذي لاحظته بالنسبة لمن يمحرون بطريقة ثرية ورجال الأعمال الناجحين هو عدم وجود ثغرة بين قراراتهم وأفعالهم، فمحرد أن يقرر الاستمرار في المشروع، فإن الخطوات الأولى للعمل تكون في غضون ٢٤ ساعة. عندما وصل "مديك بيرنت" إلى لوس أنجلوس في ١٩٨٢، كان يمتلك ٦٠٠ دولار، ولا يحسن تذكرة لإياب، كانت وظيفته الأولى هي بيع القمصان الصغيرة على شاطئ فيبيس، واليوم هو أصبح منتج برامج تعليميوية في العام، وقد أخبرني أن شعاره هو "اقم في الأمر". تحرك حتى ولو لم تكن مستعداً تماماً. لقد كان مؤمناً بشدة أن لحزء الأكبر من نجاحه هو رغبته في الاستمرار فيما هو شغوف به، حتى إذا لم يكن مقتنعاً تماماً أنه يستطيع بالفعل أن ينجح. أما بالنسبة لي، فأنا أحب أن أفكر في العمل بوصفه الحاضر الكبير، فمهما كان مقدار ذكائك، أو تعييمك أو رأسمالك، فإن الرغبة في القيام بعمل عظيم تصعب على تصور على قدم المساواة مع عسى الرجال و النساء في العام

الخطوة ٦: توقع العواقب، تعلم من العقبات واستمر في المضي

بحو أهداك

على الرغم من أن بعض من يفكرون بطريقة ثرية هم من عبيت معهم يصمون أنفسهم بأنهم متماثلون وجميعهم وقيون، لا شيء في الحياة يظهر كأنه مخطط بلصبط وطريق دون متطلبات بالتأكيد لا يؤدي تقريباً لأي مكان ذي أهمية

حينما كنت أواجه حقبة ما، كنت أنشد نفسي وأستمر في بقية يومي حياتي لأنتي أومن بنفسى
السيد "فيسب جريس"
مليزدير يعمل في تجارة التحف

بدلاً من أحد العوائق كسبب للتوقف أو اعتبارها "علامة من الكون"، يستخدم رجال الأعمال الناجحون بالفعل كل عقبة كفرصة لنحل المصدع للمشكلة وليس الحلاق، وإن لم يعمل المشروع في النهاية لنجاح، فإنهم يتشطلون أنفسهم ويجددون من أنفسهم للعمل من جديد ويمضون للعمل، تلك المرونة تنتج من الإيمار بالنفس ومن خلال التخطيط للحواش السببية، ويشاك "بيتر حوشر" برأيه في تلك العملية فيقول

إن استمرت العقبات في الحدوث أتوقف وأسأل: ما الذي أستطيع أن أتعلمه من تلك العقبة؟ ما الذي يجب أن تقوم به بطريقه مختلفة ليسيير العمل؟ ثم أحلق تصور "حسباً لكمية سير العمل وأستمر في هذا السياريو هي عقلى حتى أعلم أنه سيعمل وإذا واجهتى عقبة أو تحد آخر فإننى أعود ثانية إلى رؤيتى للتوجيه والتحمير، وعلى الرغم من أن الأشياء قد لا تحدث دائماً كما خططت لها، فإننى دائماً ما أصل إلى هدفى في النهاية

وصف وصفة النجاح موضع التصيد

عندما سالت السيد "ريتشارد برنس" كيف قرر البدء في مجموعة شركات "جيرجيس أتلاستيك"، أعطانى مثلاً نموذجياً لعمل وصفة النجاح على أرض الواقع ووفقاً لكتمااته

"لقد بدأت في إنشاء شركة لخطوط الجوية لأنى كنت أسافر إلى جميع أنحاء العالم لزيارة الشركات - وكنت تجربة الطيران على خطوط الطيران الخاصة بأشخاص آخرين مريحة، فكرت أننى أستطيع القيام بذلك بطريقة أفضل، في ذلك الوقت، لم تكن هناك ضيافة أثناء طيران، كنت محظوظاً لأحصل على شيء يشبه النجاح نصعه أمدى مصيبة لم تكن باسمه ابوجه، وكنت المقاعد غير مريحة، وكان الطيران مجرد تجربة فظيعة"، (الخطوة الأولى)

لذلك بدأ فى أن يسأل نفسه عن الشيء الناقص في تلك التجربة ما نوع خطوط الطيران التى يفصل أن يسافر بها بطريقة مثالية، قال لنفسه - كما تعلم إننى أفضل إلى حد ما الحصول على جلسة تدليك، أفضل إلى حد ما ألا أكون ملتصقاً بمعدى طوان الرحلة - أن أذهب إلى مقهى، أود فعلاً أن أحصل على خيارات للرفيق أكثر من مجرد مشاهدة فيلم واحد"، (الخطوة الثانية)

من هذه البدئية البسيطة من تلك الأفكار الثرية ولدت واحدة من أكبر خطوط الطيران وأكثرها نجاحاً في العالم، ولكن قبل أن يقوم بأي عمل، تحير كيف يمكن أن يسير العمل بكل تفاصيله، كما قال: "إننى أومن بشدة بتدوين كل شيء - أى كتابة قوائم، ثم طويلة تحتاج للتصيد، ولإنشاء خطوط طيران كتبت صفحات من الأفكار، فأنا أساساً أحب ابتكار الأشياء، وإنشاء مشروع يشبه تقريباً رسم لوحة فنية، قد يبدو إلى حد ما مسبباً للصداع، ولكنك تحاول أن تبعد قطعة فنية"، (الخطوة الثالثة)

بهجرد أن كتب "ريتشارد برنسون" خطبه لإبشاء شركة "هيرجين" فلانتيك" بدأ في البحث عن أحاطر، فقد أخبرني قائلاً: "عليك أن تحمي نفسك من الجوانب السلبية. لذلك، فلننسى لم أكن أعلم شيئاً عن أعمال خطوط الصيرن قررت أنه بد سم يستمتع الناس باستجابة التي يحصون عليها على ما صدقوني فلننسى أن أحاطر بمجموعة "هيرجين جروب" نأكلها من خلال الاستثمار بالعمل، وحدث أنه عندما تحمي نفسك من الاحتمالات السيئة، فداًئماً تستحق أن تحاول أكثر مما هو ممكن". (الخطوة الرابعة)

وبمجرد أن أنهى كتابة خطبته وقدم بتقدير الجوانب السلبية بدأ "برنسون" في العمل فيقول: "لقد بدأت أحاول أن أرى إن كان ممكناً بالفعل أن أصنع كل تلك الأفكار التي كنت أمتلكها موضع التنفيذ. وأذكر فقط التقاطي سماعة لهاتف والاتصال بشركة "نوبنج" وسؤالهم: "هل لديكم طائرة من طراز ٧٤٧ مستعملة؟" وهذا بدأ الأمر بالفعل". (الخطوة الخامسة)

عندما يتعلق الأمر بالمرونة، فإن السيد "ريتشارد برنسون" يعد نموذجاً يحتذى به. ويقول: "طالما قمت بكل شيء أمستطيع القيام به لتجنب سير أي شيء بطريقة خاطئة. فمن أشعر بأسوء إن حدث ذلك. إن لم تنجح المجرفة، فأنا جيد في موصلة الأمر. وهذا هو تدريب الاستفاد: أن تضع الأمور نصب عينيك وأعتقد أنه من المهم أن تكون قادراً على تقديم بهذا. من المهم أن تكون إيجابياً تتعلم من الأخطاء وتتعلم عندما تسوء الأحوال وكنت فقط أشغل نفسي وأستمر في التقدم". (الخطوة السادسة)

اختيار أدائك لتحقيق الثروة

بعد أن اتصحت لك الآن تلك الوصفة المعجزة للنجاح، حال الوقت لتحديد أدائك لمريدة لتحقيق ثروة - خدمة محددة، أو منتج أو صناعة والتي ستصيف إليها قيمة وتستخدمها للحصول على المريد من المال في حياتك أكثر من أي وقت مضى. إن كنت بالعمل في عمل تحبه، استخدم تلك الخطوات بتوضيح ما تفعله، وإن كنت موطئاً، يمكنك إما أن تستخدمها في مشروع خاص بك في وقت فراغك، أو لتقيم إمكانيات وطيفتك الحالية لتدبر عليك ما لا أكثر مما تحصل عليه الآن. إنك ثلاثة أشياء مهمة في اختيار ما ستفعله بعد ذلك تبدأ في الحصول على المال

١. اهتمام حقيقي

تذكر الشعب مهم في أي عمل، ولكن لا يجب أن يكون شعبك متصلاً مباشرة بالعمل الذي تقوم به. وعلى الرغم من ذلك، فإن الاهتمام الحقيقي بهذا العمل أمر ضروري. كون أحد أصدقائك ثروة طائلة من العمل في ثلاثة قطاعات محتملة: البترول، الترفيه، الصرف الصحي. وعلى الرغم من أنه لم يصف بمسألة بأنه شغوف بهم جميعاً بنفس الدرجة، فإنه كان يمتلك اهتماماً حقيقياً بكل واحد من تلك القطاعات. ولكن ما كان مهتماً به للغاية هو فن وعلم إدارة الأعمال بأكملها

الجزء الأصعب في أي مشروع هو البدء به، وصحة الليون الأول يحتاج جهد أكثر من ليون الثاني

"ريتشارد برنسون"
مبارك دبير نشر

وبالنسبة لي، فإنني أرى أن ربط شعبي بمساعدة الآخرين هي أن يكونوا أكثر سعادة مع أنواع الأشياء لأخرى أنت أهتم بها بشكل حقيقي، يمكنك من الحصول على المال بشكل ثابت من خلال النوع كبير هي مجهود في

٢. سهولة البدء

على الرغم من وجود عدد غير متناه تقريباً من طرق الحصول على المال فمن المهم تحديد ما يمكنك أن تفعله أكثر مما ستقوم به. وطالما أن الجزء الأصعب لأي مجازفة هو البدء بها فإنه من السهل أن تحتار شيئاً يكون من السهل البدء به

لذا لتبدأ، اختر منتجاً، أو خدمة أو عملاً يمكنك أن تنظمه وتبدأه في غضون شهر. هذا يعني أنه يجب أن تحتار شيئاً لديك معرفة كافية به بالعمل، لديك حين منحى التعليم لن يكون شديد الانحدار وبيما تطور ثقتك في مكسبت المتزيدة للحصول على المال، هابت ستكون قادراً على لاصصلاح بمشروعات تحتوي على فجرة كثيرة بين البدء بها ومن تحقيق الثراء.

٣. التطور

كما درسنا، هناك طريقتان للحصول على المال الأولى هي أن تتاجر بوقتك، ولثانية هي أن تجمع مواردك، على الرغم من أن القول المأثور يقول: "إنك لن تصبح غنياً مطلقاً عندما تعمل لدى شخص آخر"، الحقيقة هي أنك لن تصبح غنياً على الإطلاق عندما تتاجر بوقتك مقابل المال. توجب ٢٤ ساعة فقط في اليوم، وحتى إذا كنت تقضي طوال اليوم في العمل فإنهم تظل سعة للحصول على مبيع محدود.

العمل القابل للتطور هو العمل الذي تستطيع أن تحصل فيه على الكثير من المال دون العمل لساعات إضافية، سواء من خلال مصاعمة جهودك (أعضاء، موظفون، إلخ) أو من خلال فرض رسوم على القيمة هي مقابل الوقت المقرر لها.

التمرين التالي هو أحد أكثر استمارين إثارة التي يمكنك أن تقوم بها خلال هذا الكتاب، وبحلول الوقت الذي تقوم فيه بذلك، سيكون قد احتوت و/ أو كتشمت ثابة لأداة الثابة لثروتك! يمكنك أن تقوم بهذا التمرين بنفسك، ولكن تأكد من أن تأخذ بعض الوقت لتراجع جباتك مع الأعضاء المناسبين من فريق ثروتك.

اختيار أداتك لتحقيق الثروة

١. اكسب قائمه بكن شيء ثم دفع مال للذ في مقابلته، لا تنظر إلى القائمة في الوقت الحالي قد تسدهش مما تكتشفه

أمثلة:

رعاية الأطفال

أصبيغات

خدمة العملاء

الاستثمار

الكتابة

٢. الآن، أصف أي شيء إلى قائمتك كنت قد فكرت في القيام به و/ أو دائما تريد القيام به

أمثلة:

تأليف الكتب

العمل بدار لرعاية المسنين

طيار استعراضى

مستثمر في العقارات

٣. بعد ذلك شطب أي شيء في القائمة لا تجد أنك مهتم بقضائه لعدم القاد من حياتك في التركيز عليه. (هذا يختلف من "ما تحب كثيراً أن تقوم به" - لها محدد طريقة لصفها أنك تعد نفسك لفوزها)

٤. من بين الأشياء الموجودة في قائمتك، ضع علامة أمام ما تجد أنه سيكون من السهل بالنسبة لك البدء فيه خلال الشهر القادم

• أخيراً، ضع علامة أمام أكثر الأفكار سهولة بمعنى من تلك التي تستطيع أن تأخذ منها بسهولة أكثر مما تصيف ليها (إذا لم تكن متأكد كيف ستستطيع القيام بذلك، اطلب من شخص ما من فريق ثروتك أن يساعدك في ذلك)

بالنسبة لعظم الأشخاص من لواصل بسهولة لأن أي من تلك الأشياء في لقائمة سيكون الأداة المثلى لبدء به، وإذا ما ريت غير متأكد، راجع الخطوات الثانية أو الثالثة وقم بنحت إصدار حتى يصبح الاختيار الأمثل أكثر وضوحاً بالنسبة لك.

• • وقتك في هذا التمرين، عندما تجد نفسك متحمس بشدة لفكرتك اننى لا يجب أن تنتظر لتتقدم بها، فهناك ستكون مستعداً بتأخذ الخطوة التالية. .

الأسئلة المتكررة حول فصل "وصفة مجربة للنجاح"

س: إنني مرتبك؛ يبدو لي أنه توجد ملايين الأشياء التي أستطيع القيام بها. كيف أختار شيئاً واحداً فقط؟

أحد الأسباب الشائعة التي تجعل الناس يقعون في مشكلة بسبب الاختيار هو أنهم يحشون الوقوع في الخطأ، ولكن هذا تفكير وحمي. يمكنك أن تتعلم فقط من خلال ارتكاب الأخطاء، ومن خلال التعلم فقط تستطيع أن تنجح. الأمر هو أن تستمر في تقييم الحواسب السلبية المحتملة؛ لذا فإنك لن تتقدم دون وجود خطة لما ستقوم به إن لم تنجح.

على أية حال، إن شعرت بأمر أنك تستطيع القيام بملايين الأشياء، فاشجع فإن الفكرة التالية يمكن أن تكون بمثابة لفكرة الأولى من بين تلك الأفكار العديدة

ليك بعض الأسئلة الإصاحية لتساعدك في اتخاذ قرارك.

- ما مدى تفصيل أن يقوم به المال؟
- أي الأشياء في قائمتك تشعر أنك شعوف بها أكثر؟
- ما الأفكار لأولى، أو انشائية أو انشائية التي تمنحك أفضل وأقوى شعور؟

س: كيف يمكنني تطبيق تلك الوصفة إذا كنت أريد أن أخلل موظف؟

هناك طريقتان أساسيتان للحصول على المزيد من المال وأنت موظف. الأولى هي أن تبحث باستمرار عن طرق تجعل بها نفسك أكثر قيمة بالنسبة لشركتك. ويمكنك أن تقوم بذلك من خلال توحيد المزيد من المهام/أو إيجاد طرق لتوفير وقت ومال الشركة

المهارة الثانية هي أن تتأكد أن شركتك تهتم بك. دعهم يعرفوا ما قيمت به، ما الفرق الذي أحدثته واطلب ما تريد. هذا ما يسميه أحد كتب إدارة الأعمال الشهيرة "فن الترميز ببوكك دون أن تنزع فيه"

إذا كانت شركتك مهتمة بما تقوم به بهم ولكنها غير راعية في مكافأتك بطريقة مناسبة، قد يكون ذلك الوقت المناسب لمراجعتهم وقد تفاخراً عندما تكشف كيف زادت قيمتك في سوق العمل بشكل ملحوظ.

الفصل العاشر

أبسط خطة
عمل في العالم

aoday.love
www.ibtesama.com/vb
منتديات مجلة الابتسامة

أبسط خطة عمل في العالم

همن مرتين واخضع مرة واحدة
مثل قديم

لقد بدأ جميع المصابون المبدعون بدعايتهم
من خلال وضع نماذج لأعمالهم بطريقة
ما قبل خلقها في العالم.

فالمهندسون يرسمون المسودات،

والمهندسون المعماريون يصممون نماذج

على الكمبيوتر أو نماذج كربونية لبناياتهم. ويبتكر محررو الأفلام مشاهد
تتلخص كل مرحلة من أعمالهم، نقطة بنقطة، وبعض الأغنياء الرائعة هي
التاريخ خرجت شؤون كمجموعة من الأغاني المكتوبة على مسجل أو ممسحة أو
قطعة بالية من لوري.

تسمح تلك النماذج والجسمات لمصابي أن يشاهدوا رؤيتهم بشكل أكثر
وضوحاً قبل أن يزيدوا من الجهد لتحويل رؤيتهم إلى حقيقة، وهذا يسهل عليهم
كثيراً أن يلاحظوا ما هو موجود بالفعل، والأكثر أهمية، الشيء الذي لا يزال
مفقوداً.

إلا أنني عندما تحدثت في البداية إلى بعض الأشخاص عن خطط العمل
فيهم أدارو أعينهم وأبعدوا سواعدهم كما لو كنت أطلب منهم أن يحضروا
مرحاضاً في وسط مستنقع، ولكن خطة العمل ليست عملاً شاقاً وليست نقاشاً
على الحجر إنها مخطط لشركه ناحية، يتم تصميمها لتتكيف باستمرار مع تغير
الأمور والمعلومات الجديدة التي تصبح متاحة

وفي الحقيقة، فإن إنشاء خطة عمل لا يتعلق كثير بها تكتبه، ولكن يتعلق
بالأخرى بالتفكير المتطور أثناء عملية كتابته، والمقصود هنا بتغيرات الوضوح
التي تقوم بها في تفكيرك وفي النهاية يكون قدرك مشيراً ورائعاً ومن خلال
عملية تحليل تفاصيل ما سيكون عليه الأمر عندما ينجح العمل بوضوح، فإن عصب
يمتد إلى ما بعد حدودك المألوفة ويرداد شعورك بالكفاءة

ويعتقد بعض الناس أن شيئاً سحرياً سيحدث عندما تضع خطة عمل وتلتزم
بتنفيذها، ولكن حتى قبل أن تقوم بأي عمل، غالباً ما تبدأ لأحداث في التحول
لصالحك كنتيجة طبيعية لالتزامك

ووفقاً لما قاله مسبقاً حسد، الهيمالايا، الاسكتلندي "دليو. إتش. موراي"

إلى أن يتقدم المرء بشيء معين، يكون هناك تردد. وتكون فرصة التراجع بعد ذلك
دائماً عديدة التأثير. وبدراسة كل الأعمال للنساء والإبداع توجد حقيقة أونية واحدة
وأهمها سبب هي فشل عدد غير مهائل من الأفكار والخطط الرائعة تلك هي اللحظة
التي يلتزم فيها الشخص، ثم يبدأ تدبير الخالق أيضاً.

وكل الأشياء تحدث لتدعم تلك الأمور التي تم تكن لتحدث مطلقاً وهناك سبل كمن
من الأحداث التي تنبع من المرات الذي يرغب في صانع الشخص ويتمثل في الاجتماعات
غير المتوقعة والمساعدة المادية التي لم يكن ليحتمل بها هذا الشخص.
لقد تبين أن أحترم بقوله التالي لحوته:

"مهما كان من مستطیع أو حلم بالقيام به، ابدأه على الفور
والجراحة تحمل في طياتها العقبرية والمودة والسحر".

ووضع خطته عمل من الممكن أن يظهر أفضل وأسهل ما عليك، في بعض الأحيان قد
تظهر إيجابيتك، وحماسك، ومواهبك الخاصة بالتفكير الخلاق وحل المشاكل.
وهي أوقات أخرى قد يظهر الخوف، والتردد، وعندها يكون العمل مع فريق، تنتج
اختلافات كثيرة في الرأي. ولكنها عملية رائعة، وطبقاً لتجربتي فهي تجربة
مفيدة دائماً.

يمكنني أن أتحدى في القول بأن تطوير خطة وتنفيذ تلك الخطة فيما بعد غالباً ما يكون هو أنصاف بين " لفكرة الجديدة " ورحبة تغيير لحياة

وضع خطتك

لكي تضع خطة بسيطة وهي نفس الوقت قوية لنتائج أو خدمتك، سيكون من المفيد أن تستخدم الأسئلة التالية.

الأسئلة مقسمة إلى خمس فئات رئيسية:

١. الغرض، والقيم، والرؤية

٢. الواقع الحالي

٣. النتائج على مدار عام كامل

٤. الخطط

٥. الإجراءات

وبمجرد انتهاءك من الإجابة على تلك الأسئلة، ستكون مستعداً بوضع خطة عمل بسيطة لمعامرتك الخاصة، وقد رودتك بنموذج لوضع خطتك في نهاية هذا المصل، إلى جانب نموذج من خطة بحالة شركه لتدريب الخاصة بي. وإذا كان مشروعك موجوداً بالفعل، فإنها ستساعدك في توضيح سبب وجودك في هذا العمل وما لدى تحتاج إليه لتصبح و/أو تظل مربحاً، وإذا كنت تبدأ مشروعاً جديداً، فإن إجاباتك ستضع أسس النجاح في كل من الحاضر والمستقبل.

لا تسهين بقوة الأسئلة الموجودة في هذا الكتاب.

فإنها سهلة التصميم.

المشر في التخطيط هو
تخطيط للنشل

"رورث تشوثر".

وجل دين

عندما تعرف بالصلح ما تريد أن تؤسسه وما يقوم به الآخرون في سوق العمل وبعثات التي قد توجهها و الموارد التي ستستعملها لتعليق على تلك العصبية والأرقام المادية ذات الصلة، فستصبح أنت ومشروعك مستعدين لما ينتظرهم في عالم الواقع

ليست جميع الأمثلة التي أنت بصدد قراءتها ذات صلة مباشرة بالمكان الذي توجد فيه الآن، ولكن كنهم راد عنه ما تحيب عنه منها، زادت فرص نجاحك

١. الغرض، القيم، والرؤية

ما طبيعة مشروعك؟ اشرح فكرة مشروعك في ٥٠٠ كلمة أو أقل.

كيف يسير ذلك؟

اشرح مشروعك لطفل عمره خمس سنوات

من علاؤك؟

ما الهدف الأسعى من هذا المشروع؟

كيف سيدو النجاح الحقيقى لمشروع؟

لماذا تقوم بهب العمل؟

كيف ستعرف عندما تنتهى من هه العمل؟

واليك ٢٨ سؤالاً إضافيةً تكمّلها من العمل مع أصحاب التفكير الثرى فى العمل، وانتى قد تجدها مفيدة فى توصيح عرجتك وقيمك ورؤيتك

- ما الذى تود أن تحتل به فى نفس هذا الوقت من العام القادم؟
- ما الذى يجعل مشروعك ناجحاً فى الوقت الحالى؟
- ما الذى سيجعله ناجحاً عبر الوقت؟
- ما الذى ستكون شركتك مشهورة به؟
- ما دورك وكيف ستقضى وقتك؟
- هل شركتك محلية، أم إقليمية، أم دولية؟
- أين عملاؤك؟
- من عملاؤك؟
- من احدى تستطيع أن تشركه؟
- من هم مستشاروك؟
- متى سيصبح لمشروع ساري؟
- أين سيكون موقع مشروعك؟
- لماذا تنشئ هذا المشروع؟
- ما احدى سيدفع عملاءك لشراء منتجاتك أو خدماتك؟
- كيف سيتم تمويل مشروعك؟
- ما احدى سيدفع الناس لاستثمار أموالهم فى مشروعك؟
- كيف سيتم هه مشروعك النجاح؟

٢. الواقع الحالي

كما أن وضوح الغرض والقيم، والرؤية مهم، فإن نوعي بها سيحدث فعلاً في مشروعك في الوقت الحالي أكثر أهمية.

بينما تتقدم خلال تلك الأسئلة تأكد من تجنب الإغراء بأن تجعل لأشياء أفضل أو أسوأ مما هي عليه بالفعل

طبقاً لرؤيتي، هذا ما يحدث في الوقت الحالي.

ما فعله حتى هذه اللحظة لتستمر الأشياء

مما يصبو يتصممي.

• كيف تود أن تتفاعل مع موظفيك ومموليك وعملائك؟

• صف أكثر سمات المميرة التي تحب أو خدمتك

• صف ما لا يستطيع منتجك / خدمتك تقديمه.

• صف سمات عملائك المبررين

• صف سمات الأشخاص الذين سيكون من الأفضل عدم خدمتهم.

• صف سمات المشروعات التي تفصلها وتتمنى أن تحاكيها.

• صف سمات المشروعات التي لا تتمنى أن تحاكيها.

• ما قيمتي الجوهرية؟ أي من تلك القيم أكثر صلة بمشروعك؟

• ما نقاط قوتي الرئيسية؟ أي من تلك نقاط أكثر صلة بمشروعك؟

• إذا سار كل شيء على ما يرام، كيف سيكون شكل مشروعك في غضون خمس سنوات؟

• إذا سار كل شيء على ما يرام، كيف سيكون شكل حياتك في غضون خمس سنوات؟

هل هذا المشروع ناجح مالياً في صورته الحالية؟ ولم لا يكون كذلك؟

ب. لم يكن ناجحاً، كم سيطول الوقت قبل أن تبدأ في الحصول على المال؟
(مذكر، عتمد في حساباتك على حقائق، وليس مال أو محاوف)

ما هو "معدل الوقود" (إسقاطات الشهرية)؟ كم من الوقت يستطيع أن تظل معتمدين على معدل الوقود بحالي قبل أن يشهد رأسمالنا؟

أي من موظفينا يشجع دحلاً أكثر مما يحصل عليه؟

٣. النتائج

سيجاء بالنسبة برؤيتك تشبه علامة الطريق بأشسبة لتصريف اسريع - إنها
العلاماتو لمدام أنتي تجعلك تعلم كيف لتقديم رحلتك ..

في نهاية عام كيف ستحدد "لنجاح" وفقاً لمشروعك؟

تحيل أنه في خلال عام من ليوم سيكون أفضل عام لتب على الإطلاق...
ما الذي حققته؟ ما هو "الوقع الحالي" الجديد بالنسبة لك؟

ما هي النتائج بعيدة المدى لمشروعك؟

ما هي النتائج على المدى البعيد؟

ما هي النتائج على مدى عام؟

٤. الخطط

إن خططك هي الأفكار التي تشتمل على الصورة الكاملة حول كيفية تحقيقك لنتائج على مدى عام وتحقيق رؤيتك بنجاح. وبينما تجيب على هذه الأسئلة، ستجد أن مستوى التجديد و التخصيص مثالي بحدٍ وبشرتك.

كيف ستحقق نتائجك هذه، العام؟

لنضع المشروع للأمام، أي شخصياً أن:

ما المواقف الكبيرة بأهمية لنا وكيف ستتغلب عليها؟

كيف تدير انفاقه؟

ما شيء الناقص؟ أين يمكنك أن تضيف المزيد من قيمة؟

كيف نخلص إلى جمهورية المنشود (من خلال أي من الوسائل / الصرق)؟

لماذا يشتري لعملاء ما نبيعه؟

سأسوق لعملائك المتأبين من خلال ..

سأستخدم فريق ثروتي ليعا عدي في ..

٥. الإجراءات

ليكن الأسئلة التي تعلمت أن أستخدمها لأتوصل إلى أكثر الإجراءات فائدة و التي يمكن أن أحصل عليها من عملي بدء على قاعدة مستمرة

ما هي الإجراءات الموجودة في قائمة مهامك في الوقت الحالي؟ من بين هذه الإجراءات، ما هي نسبة العشرين بالمائة التي ستصنع فارقاً لثلاثين بالمائة؟ (أنظر مبدأ باريتو في الفصل الثاني عشر).

ما لدى كنت تأجده / لا تمنحه الأهمية والذي قد يحقق اختلافاً واضحاً في مشروعك؟

إن كان لديك جميع الموظفين الذين تريد، ما الإجراءات التي ستجعلهم يقومون بها لمصلحتك؟

اكتب قائمة تتكون من ١٠٠ إجراء على الأقل يمكنك أن تقوم بها طيلة الأسبوع يوماً القادرة ستقدم في عملك. وهذا يتطلب القيام بأكثر من إجراء يومياً.

النتائج الرئيسية:

الإجراءات المائة

✓	الإجراء	✓	الإجراء	✓	الإجراء	✓	الإجراء
	٢٧		٢٥		٢		١
	٢٨		٢٦		١٤		٢
	٢٩		٢٧		١٥		٣
	٤٠		٢٨		١٦		٤
	٤١		٢٩		١٧		٥
	٤٢		٣٠		١٨		٦
	٤٣		٣١		١٩		٧
	٤٤		٣٢		٢٠		٨
	٤٥		٣٣		٢١		٩
	٤٦		٣٤		٢٢		١٠
	٤٧		٣٥		٢٣		١١
	٤٨		٣٦		٢٤		١٢

✓	الإجراء	✓	الإجراء	✓	الإجراء	✓	الإجراء	✓	الإجراء
		٨٨		٧٥		٦٢		٤٩	
		٨٩		٧٦		٦٣		٥٠	
		٩٠		٧٧		٦٤		٥١	
		٩١		٧٨		٦٥		٥٢	
		٩٢		٧٩		٦٦		٥٣	
		٩٣		٨٠		٦٧		٥٤	
		٩٤		٨١		٦٨		٥٥	
		٩٥		٨٢		٦٩		٥٦	
		٩٦		٨٣		٧٠		٥٧	
		٩٧		٨٤		٧١		٥٨	
		٩٨		٨٥		٧٢		٥٩	
		٩٩		٨٦		٧٣		٦٠	
		١٠٠		٨٧		٧٤		٦١	

الآن، املاً، استمارة خطة العمل في الصفحات التالية، إذا كنت تحب
الحصول على نسخة بالحجم الطبيعي أرسل رسالة إلكترونية فارغة إلى:
smplestbizplan@paulmckenna.com

اسم الشركة:

الغرض:

ماذا تقوم بهد المشروع؟ ما الخدمة التي تريد أن تصيغها بعالم؟

القيم:

ما قيمك الرئيسية؟ ما لدى تريد أن يصطلح به مشروعك؟ ما إحدى أسس
تريد أن يقوم عليها مشروعك؟

الرؤية:

ارسم صورة بصرية توضح المكان الذي سيكون فيه مشروعك عندما يكتمل تماماً.
حضر نفسك!

الواقع الحالي :

أين أنت الآن بالنسبة لرؤيتك، مهنياً ومالياً؟ تذكر أن تلتزم بالخصائص وتحديد هذا الالتزام باستمرار.

النتائج الرئيسية :

ما الصورة التي تود أن يكون عليها مشروعك في خلال عام؟ ثلاثة أعوام؟ خمسة أعوام؟ ما هي أكثر النتائج أهمية التي تعمل لتحقيقها في الوقت الحالي؟

الخطط الأساسية :

كيف ستصل إلى هدفك؟ ستت مصصراً لأن تصبح أكثر تحديداً هذا فخططك العامة هنا لا بأس بها.

الإجراءات وعدد معين من الأيام القادمة :

ما لإجراء اتين؟ ماذا بعده؟ وماذا بعد ذلك؟

حطة مشروع قيد التنميد

في الصفحتين التاليتين يمكنك أن ترى مثلاً لخطة تعمل بحالية شركة لتدريب الخاصة بي ونحن نقوم بتحديثها مرة على الأقل كل ثلاثة شهور فنظر بعين الاعتبار إلى أية تغييرات في موصفي وأهدافي، واستائج التي يقدمها للعالم.

لأشياء الوحيدة التي لا تتغير هي عرضنا وقيمنا - فذلك هي حجر الأساس التي تم بناء الشركة عيه. وبعد لرؤيه أكثر قليلاً مما كانت عليه عندما بدأت في عام ١٩٩٢، ولكن لم تتغير بشكل ملحوظ حتى الوقت الحالي.

ومن المهم أن تدرك أن هذه ليست هي الطريقة الوحيدة للقيام بذلك، ولا ادعي أن قيمنا هي القيم المفضلى التي يجب مملكتها، فالإجابة عن الأسئلة الواردة في هذا المصل ووضع هذه الحطة هي ببساطة أكثر لطرق نفعاً والتي توصلت إليها شخصياً لأستمر في متابعة ما هو مهم في عملي وأتأكد من أن أعمالي مرتبة دائماً طبقاً لعرضنا وقيمنا ورؤيتنا.

اسم الشركة بول ماكينا للتدريب

الغرض

تدريب المتدربين على التنمية الذاتية المثلى باستخدام تقنية بصرية رائدة وهي نفس بوهت للحصول على الكثير من المال والحصول على امتعة بغير الإمكان.

القيم

السير، الأمانة، الصبر، السراة، اتخاذ القرار المدروس، المتعة، الشرفية، الحماس، الإبداع، التميز، إشراك الناس، التواصل، الخدمة، القيمة، والقيام بأدور جيدة للأشخاص عظماء.

الرؤية

نحن منظمة دولية مرموقة ومعروفة، نخدم مئات الآلاف من الأشخاص بأقوى وأحدث الأساليب الخاصة بتغيير الحياة ودعمها.

وتعمل كل يوم، نساعد الكثير من الأشخاص ليصبحوا أكثر إيجابية ويخلق تغييرات تدوم بمراتب طويلة في أنفسهم وهي الناس ونحن نقوم بذلك بشكل أسرع وبطريقة أسهل ذات تأثير كبير أكثر من أي شخص قام به من قبل.

الواقع الحالي

نحن مختلف مشروعاً مستقر وممشى تتم رة بانتظام ويحلب أرياحاً مستمرة مع وضع مالي جيد. ونحن وحدة من أكبر شركات التدريب على السمية الذاتية في بريطانيا ومستوون عن تدريب عشرات الآلاف من الأشخاص كل عام كما أننا معتد برنامج ثابت ساري المفعول أشخاص جيدون بصفات قوية حصة عمل يحتوى على مرجمات منتظمة للتنبؤ والإدارة وفريق يمشط يعرفون أهدافهم وأهداف الشركة، وخطة قوية للاستثمار ونأسيس مشروعات تطويره.

استحداث الحدية تغيير الموظفين بسمرار، لاراست العلامة التجارية تحمل سم بول. وكذلك المنتج الرئيسي، ولأننا نحننا يعتمد على ما يقوم به بول كل يوم، فعليه أن يسمم في توصيح بعمل بيسمير في الحصول على المال. هذا يعني أن العمل يحتوى على حساسية مدمجة وبالتالي يمكن أن يعتبر ضعيف وكذلك قوي.

النتائج الرئيسية

هذا العام

١. مستقوم بمراجعة مائة لاستثمارات لعام الماضي، امبيعات الرائدة وحضر لنكاليص غير مباشرة وبالتالي تحقيق ربحيه زيادة
٢. سنستفيد من لقوة العامة الأفضل تحميراً وتدريباً لمريد من لمتعة المريد من لانتهم، بشيل من التقبيل، قليلة بالعم).
٣. سنحصل على بنية تحتية أفضل من تكنولوجية المبيعات ومكاليات موقع شبكة بمنترب مبيعات أسرع وأكثر ربحاً
٤. أنظمة رائدة من التكنولوجيا ودورة قواعد لبيانات لجعل الحجر أسرع والمبيعات يسر.
٥. تطوير في مناطق جديدة (أوروبا والولايات المتحدة الأمريكية)

لخطط لاساسية

١. تطبيق خطة عمل على مدى ثلاثة أعوام

«عام الأول» - التركيز على توليد الربح، بما في ذلك زيادة أسعار التذاكر والأنشطة الأخرى التي تركز على زيادة الدخل.

«عام الثاني» - انهاء في إعادة استثمار بعض الربح في العمل لدعم زيادة البنية التحتية لأفراد الإحزاءات، تكنولوجيا المعلومات لأموال بقدية

«عام الثالث» - جمع عائد الربح انشأت من العام الأول وعائد برنامج استثمار «عام الثاني» العودة بزيادة

٢. وضع خطة هوية لدعم النتائج السنوية، ثم استمر صها

٣. الاستمرار في بناء فريق أقوى وأفضل بدعم ومساندة متصليات مشروع جديد وزيادة العمل

خطة عمل لشهر القادم

١. عقيدة الموظفين لرئيسين لشهته لتفاصيل الحاسبة

٢. تحديث المعلومات في موقع الشركة الإلكتروني www.pau.mckenna.com

٣. مناقشة خطة الشركة ولحصون على مراجعة إدارية بعد العام الأول لهذا القسم الجديد.

الأسئلة المتكررة حول فصل "أبسط خطة عمل في العالم"

س: لدي خطة عمل بالفعل. هل أستطيع أن أنطلق؟

بالطبع تستطيع، ولكنك قد تخطئ حتى إن كنت لديك خطة عمل ناجحة فعلاً بالنسبة لك، فإن أي معلومات إضافية تكتشفها من خلال إجابتك على الأسئلة الموجودة في هذا الفصل سيزيد من وضوح رؤيتك بالنسبة لما تقوم به وطريقة قيامك به. وعندما يتعلق الأمر بالتغلب على العقبات وزيادة الربحية، فإن وضوح الرؤية يمثل قوة في ذلك الوقت.

س: لا أريد حقاً أن أبدأ مشروعاً جديداً أريد فقط أن أحصل على المزيد من المال في وظيفتي الحالية. كيف يمكن أن تكون كل تلك الأسئلة مفيدة لي؟

ستندهش لدى ما ستتعلمه إذا أجبت على الأسئلة كما لو كان عمل الذي تعمل له هو عملك لخاص. ستبدأ في رؤية الفرص المتاحة لك بتصنيف قيمة داخل شركتك الحالية، وهو الأمر الذي سيمثلك بأنتالي الدعم الذي تحتاج إليه لتحسن موقعك الحالي وتحصل على المزيد من المال في المقابل.

س: هل يجب أن أكمل خطة عملي قبل أن أقرأ بقية الكتاب؟

كلا، ولكن لماذا لا تفعل ذلك؟ الإجابة على كل سؤال في هذا المصنف يمكن أن تسعرق أقل من ساعة، وستحفر المزيد من وصوح لفرض والمكر الخلاق الذي سيجعلك تتساءل حتى عن سبب تفكيرك في تأجيل ذلك. إذا كنت تشعر أن الأمر ما هو إلا "مزيد من المشاكل"، قد تدهش عندما تجد أن ما يوقظك هو مخاوفك مما أنت قادر عليه بالفعل. حدد وقتك الآن لتكتب قائمة تحتوي على أي معتقدات تحملها تحاد العمل أو تحاد نفسك والتي من شأنها أن تعيق كرجل أعمال. إليك بعض الأمثلة الواقعية.

إن الأمر بأكمله صعب للغاية... وأب بدأت لنفسي فقط.

أنا لست ذكياً بما يكفي للإجابة على تلك الأسئلة

إذا كتبت خطة العمل الآن، فإني سأكون مضطراً لتطبيقها

بمجرد أن تصحح صافي العقل حول ما تقوله لتوقف نفسك، أحضر ببساطة حجم تلك الأصوات الدخلية وابدأ في لإجابة عن أسئلة الأول. وعند انتهاءك من لإجابة على خمسة أسئلة على الأقل فمن المحتمل أن تجد تلك الأصوات نفسها في داخل عقلك، وستكون على الطريق الصحيح لوضع خططك.

الفصل الحادي عشر

المهارات الثلاث التي تقود إلى جنى الثروات

المهارات الثلاث التي تقود إلى جنى الثروات

في أواخر الثمانينيات من القرن العشرين كنت أعمل فني تشييد عصابات براتب يومي في إذاعة "كاسيتل" في لندن وأيضاً إخصائى تنويم مغناطيسى على المسرح في بعض لحانات و لودى ليداً. وعلى الرغم من أن عروضى كانت مشهورة فإنى لم أكن أستطيع تحمل التكلفة لأحجز للنمى فى مسرح مناسب. بدأت أسأل نمى بعض أسئلة توليد لثروة الموجودة فى فصل "أبسط حملة عمل" وطرأت لى فكرة كانت إذاعة "كاسيتال" تمتلك واحداً من المسارح ربعة المستوى فى لندن. هل كان من الممكن أن نعقد صفقة؟

وبعد مر رجة الخيارات المسخة أمامى، قررت أن أقوم بطلب غريب من رئيسى، "ريتشارد بريك"، فقد كنت سأطلب منه أن يرفض حوالى ٢٠٠٠٠ جنيه قيمة إعلانات المحطة مقابل ثمن تأجير المسرح بيساعدنى فى ملء المسرح للقيم بالعرض وعلمت أنه مع تلك القيمة المضافة، هب الهمك سيرعب فى كسب عالية انتكليف فى صورة قرص مصمون

وعلى الرغم من متعادلاتى، كنت مقتنعاً أنه سيرفض طلبى، فرتنى لم أكن أطلب منه أن يحاظر فقط بماله ولكن أيضاً بسمعة المحطة الإذعية. وعندما أعلنت الأمر، تراجع ريتشارد فى جلسته وسأ فى تفكير عميق، وفى النهاية، نظر إلى مباشرة وقال لى كلمتين لن أساهما مطلقاً

سوف أدعوك

وهى نهاية، فإن كل النجاح فى عمل يدفع الآخرين ليقولوا لك نمى هاتين الكلمتين بالنسبة لعملك، أو خدمتك، أو منتجك.

فكر فى الأمر بهذه الطريقة.

كل سياسى يحتاج لأشخاص يصوتون لأحله كل أصحاب لتأخر يحتاجون لأشخاص ليشيروا منهم كل ممثل يحتاج إلى محرر ليستأجره وكل منتج أفلام يحتاج لجمهور يحتاجون أن يشهدوا أفلامهم فى نو. السيتما، وهى كل حالة، فإن نجاح أو فشل أى مشروع هو نتيجة لتقرير أشخاص آخرين أن يدعموك، أو يدعموا خدمتك أو منتجك.

ولكن هؤلاء الأشخاص سيدعموك إذا قمت أولاً بثلاثة أشياء

١. جعلتهم يعرفوا من أنت.
٢. أخبرتهم بقصة ما تريد تقديمه.
٣. أقنعهم بأن مشروعك يستحق الرعاية.

فى هذا الفصل، سأصطحبك خلال جوهر كل من تلك المهارات الثلاث، وبأطبع، قد تعتاد عليها بشكل أفضل من خلال أسمائها "الأخرى" - الاتصال، والتسويق والمبيعات.

١. تكوين شبكات عمل - أن تجعل الناس يعرفوا من أنت

في أواخر الستينيات من القرن العشرين، قرر عالم نفسي يدعى 'ستاسي ميلجرام' أن يجري تجربة مشيرة حول الاتصال بين الناس، وهي معروفة أيضاً باسم "شبكات العمل". وتم إعطاء مائة وستين شخصاً من أهل نبراسكا بعض الطرود الخاصة مع تعليمات بتسليمها باليد لأحد سماسرة الفرصة الذي يعيش في مامبوشوستس. وعندما قُتِص "ميلجرام" لطريق الذي أحدثته الطرود لتصل إلى وجهته، وجد أن خطوات التي أحدثها الطرود لتصل إلى لسمسار كانت تتراوح بين خمس أو ست خطوات. هذا هو أصل عبارة "ست درجات من لافترق".

كانت نتائج هذه التجربة رائعة، وفي الوقت الحالي أنت لا تبعد أكثر من ست خطوات عن أي شخص في هذا الكوكب. بدءاً من المزارع في جنوب أفريقيا إلى أشهر نجوم أفلام في العالم وصولاً إلى ملكة إنجلترا ومقدار سهولة القيام بتلك الخطوات الخمس أو الست يعتمد بدوخة كبيرة على جودة الاتصال - الأشخاص الذين تعرفهم ومدى علاقتك بهم وأسلوب طريقة بسيطة لتمكين هي ذلك..

كم عدد الأشخاص الموجودين في "نادي مشجعيك"؟

على الرغم من أن هذا قد يبدو مفهوماً غريباً، فإنك إذا كنت تقوم بمجهود صخيم، أو كنت دافعاً فيما تقوم به، أو تسهم ما وعدت به في المواعيد المحددة أو ترتقي بالأشخاص من حولك، فإنك ستحصل على نادي مشجعين. ويتكون نادي مشجعيك من أي شخص معجب بك أو بما تفعله. ومن المحتمل أن يكون راعياً في مساعدتك إذا سئلت لمساعدة

وهذا، للتعبير سيماعداك على التعرف على من هم في 'نادي مشجعيك' في الوقت الحالي وسيجعله تركيز تمكينك حيث يمكنك أن تجد المزيد من الأشخاص بضموم، إليك

إنشاء نادي مشجعيك

١. برسم جدولاً على قطعه من لورق. قسم الجدول إلى ثلاثة أعمدة.
٢. كتب على رأس كل عمود كما هو موضح بالأسفل. يمكنك أن تكيف رؤوس الأعمدة لتلائم مهنتك

من يعرفون من ناد	من جربوا عملي	نادي المشجعين

٣. مثالاً لعمدتك بأفضل ما تستطيع. يمكنك أن تصبح أسماء أفراد أو مجموعات، على سبيل المثال، توجد صديقة لي تهنتك مطعماً وهي طاهية رائعة، وقد أدركت أنه على الرغم من أن معظم الأشخاص الذين يتدققون طعمها، تصرياً صبحو ما أسماء مستشار الإدارة "كين بلانكارد" مشجعين متحمسين. إلا أن العديد من الأشخاص لم يسمعوا بها، أو مطعماًها، عملت مع نادي مشجعيي وطريق ثروتها لتشر الخبر، وفي خلال ستة أشهر لم أكن أستطيع أن أحصل على صاولة دون حجر مسبقاً

٤. تتحرك الأفكار المبدعة لمساعدة الناس من عمود للعمود التالي. على سبيل مثال إذا أردت أن يكون هناك العديد من الأشخاص الذين يجربون عملك، قد تجد طرقاً لتوزيع عينات مجانية أو الذهاب إلى مجموعة أو منظمة وتعرض عليها تماقا خاص بأعضائها. إذا كنت تعمل في مكتب وتريد أن تحول الأشخاص الذين جربوا عملك (مثل مديرك وزملائك) إلى أعضاء في نادي مشجعيك، قد تكتشف طرقاً لإصافة المزيد من القيمة والقيام بأشياء فوق وأعلى من وظيفتك.

٥. تصرف طبقاً لأفكارك المثلى. كما ردد عدد الأعمال التي تقوم بها، تمت تصلاتك سرمة ونداً عدد أعضاء نادي مشجعيك في التجمع

تذكر، أعضاء نادي مشجعيك هم فقط من سيرضون أساساً في دعمك وأنت تبدأ رحلتك في طريق تحقيق الثراء.

٢. التسويق - أن تخبرهم بما تستطيع أن تقدمه

إنك تفتح الناس عمداً على العاطفة لذلك يجب أن تمتلك مسجلاً أو خدمة تشعر أنك تجذب إليها عاطفي ومن ثم يمكنك أن تخبرهم قصصاً عنها من شأنها أن يحفرهم

"السيدة" أنيت روديك
مؤسسة متاجر د. يودي هوب

كل من يشعر بالانحلال كل يوم في بعض الحالات من حياتك والتسوية ببساطة هو بقاء بوصول قصه منتجك أو خدمتك (وتذكر إذا كنت موظف في المنتج أو خدمة قد يكون شخصك) للعديد من اشترين المحتملين بقدر استصاع وبمس من القدر من الطاقة والتركيز للذين تبرع فيهما

وبين ما أقترحه - علاقة بهذا النوع من التماخر والتباهي الذي يربط معظمنا بينه وبين موظفي المبيعات المتسطين، ولكن أن تكون بدلاً من ذلك متصلاً بالآخرين بشكل حماسي.

ويبدو أن الأشخاص الذين يترددون في التواصل مع الآخرين حول منتجاتهم أو خدماتهم يمتلكون بهداً شديداً في قيمة ما يقومون بتقديمه حتى إذا كان ما تبعة ذا أهمية بالغة، من الصعب ببساطة للآخرين أن يشعروا دور أن يسمعون بحكي قصته بحماس، وفوق ذلك، إذا كان هناك شخص يؤمن بشدة بمنتجاته أو خدمته، فماداً يريد أن يحميها عنك؟

بالصبح قبل أن تخبر أي شخص عن منتجك أو خدمتك، هناك شخص يجب أن تقنعه أن منتجك أو خدمتك تستحق الدعم وهذا الشخص هو أنت!

إذا لم تكن شغوفاً بمنتجاتك أو خدمتك، من ثمشل فقط في أن تثير أي اهتمام لدى الآخرين، وبكبد دور قصص ستقن للآخرين شعورك بأدك غير متأكد من قيمته، ونتيجة لذلك سيكون هم أيضاً كدك

توقف لحظة وفكر في منتجك أو خدمتك، ما مدى إيمانك به على مقاييس من ١ إلى ١٠؟

إذا كانت إجابتك أقل من ١٠، اذهب للعمل على قصتك، ستجد تعريها في نهاية هذا القسم سيكون ذا عائدة عظيمة لك، وإذا كانت إجابتك أقل من ٥، قد يتوجب عليك أن تعود للعمل على خدمتك أو منتجك

حل المشاكل قبل أن تظهر

بعد أن تخبر الآخرين بقصتك بفترة من الوقت ستجد أن نفس الاهتمامات ستظهر مراراً وتكراراً لدى رباتك وعملائك المختلفين، وبسبب ذلك، فمن المهم أن تنقح تلك الاهتمامات من خلال التعامل معها مباشرة، قبل حتى أن تظهر على سبيل المثال، عندما كنا نطلق للمرة الأولى برنامج شهادة معارضة البرمجة بنوعية العصبية في سبعة أيام، كنا مقتنعين بأنها ستكون فادرس على تحقيق أعظم فائدة في أقل وقت من أي شخص آخر في العالم، وذلك لأن مهمنا سرامة قد هام بتصميمه وساعب في تدريسه لنا الدكتور "ريتشارد باسندر"، للمؤمن المشارك لهذا المجال

ولكن في هذا الوقت استهوت تدريبات البرمجة اسعوية العصبية لمدة عشرة أيام أو أكثر، وتثيرت أربع أو خمس مرات عما كنت عليه، وعلى الرغم من أن تدريباتنا كانت مصممة لتحقيق الفاعلية المثلى، كان تقديرها في سوق العمل أمها قصيرة جداً ومسرورة أن العمل

عندما تم سؤالاً عن قصتك، توصلت إلى تشبيه التالي ليستخدمه لأشخاص
المستولون عن التسويين.

منذ سنوات مضت كنت شراء الهاتف النقال مكلماً صعب الاستخدام وحجمه
مثل قالب صغير، وقد أدى التقدم التكنولوجي إلى أن يصبح الآن في حجم
قالب الشيكولاتة وزحيف الشمر، ومتعدد الوظائف. هذا ما فهمته مع التدريب
بأنستخدم أحدث التطورات في مجال نصية البرمجة المعوية العصبية، يستطيع
الآن أن تعلمك ما تحتاج أن تعرفه بالمعل لتغير من حياتك في أقل وقت وبأقل تكلفة
أفضل من أي وقت مضى.

إن النتائج تتحدث عن نفسها، في خلال عامين أصبحنا أكبر مدربين على
البرمجة اللغوية العصبية في المملكة المتحدة ونحن الآن أكبر مركز تدريب على
البرمجة المعوية العصبية في العالم.
فهم بذلك الآن بنفسك.

خلق تشبيهات قوية

تعرف من أكثر مشكلة أو اعتراض يشعر به الناس عندما يستمعون إلى قصتك
إذا توصلت إلى أكثر من مشكلة واحدة كرر هذا التمرين مع كل منها على
حدة.

٢. من خلال التفكير في مشكلة أو اعتراض محدد، أكبر الجسم البدنية على الأقل
ست مرات لكل واحدة.

- هذا يشبه
- ضد بدكريس
- قد يكون هذا مثل

٣. استمر في ملء الفراغات حتى تحصل على تشبيه يجعلك تهتم، أو تضحك
أو تشعر ببساطة أن ما يبدو مشكلة لن يكون عائقاً أمام الشخص الآخر الذي
سيحصل على القيمة الكاملة من منتجك أو خدمتك.

استمتع بذلك حتى إذا لم تستخدم التناظر الذي توصيت إليه و ستعرق
الوقت المناسب في هذا التمرين سيجعلك مستعداً بطريقة أفضل وأكثر ثقة
عندما يحين الوقت لتخبر قصتك لأي شخص آخر.

٣. البيع - أن تطلب من الآخرين أن يستثمروا في مشروعك

كما هو الحال مع التسويق، فإن البيع ما هو إلا سرد القصص. ولكنه يتعلق بالحديث عن نوع معين من القصص - قصة تشغل مشاعر الناس وخيالهم وتحرصهم على اتخاذ القرار و القيام بالعمل من خلال قصائني لأعوام هي دراسة مسئولين عن امبيعات، فقد قمت بتوزيع عملية البيع إلى خمس خطوات بسيطة نفس الخطوات التي أقوم بها كل مرة أود هيه أن يدعمني اسام أو يدعموا مشجعي أو خدمتي.

إن الجميع يعيشون على بيع
شراء ما
روبرت لويس
ستيفسون
كاتب

الخطوة ١ : أن تعرف ما تريده

تحدث للحظة الحاسمة في محادثة لبيع عادة قبل أن تبدأ المحادثة، نه اللحظة التي تضع فيها غرضاً واضحاً للتفاعل، يمكن أن يكون هذا الغرض بسيطاً، بمعنى، "أنا أتواصل معهم" أو أكثر تعقيداً، بمعنى، "أنا أبيع لهم إعددي وشعبي بهذا المنتج أو الخدمة"، ولكن لكي تكون فعالة، يجب أن تلائم هذين بقياسين

أ يجب أن تعتمد على ما تريده بالفعل.

ب

ب يجب أن تكون وفقاً لما هو صمم سيطرتك

وكمثال على ذلك، فقد نصحت ذات مرة صديق لي كان مصبلاً على حراء مقبلة للحصول على وظيفة في بنك استثمار كبير، عندما سألته عن هدفه من المصالة، قال "أريد فقط ألا أخفق فيها"، ولأن العنق لا يمكنه أن يدير أفكار سلبية عرفت أنه يرى في عقله صورة له وهو "يخفق" هي المقابلة، وكما ناقشنا من قبل، فإن سعر في الوقت لتفكير في الجواب السلبية أمر مهم لعدية حتى تستطيع أن تتخذ الإجراء لتواجه أي مشكلات محتملة، ومع ذلك، قد قصيت كل وقتك تركز على ما قد يسير بطريقة حاصلة، فإليك تحويله إلى تفكير ذاتي التحقيق.

سألك قلت له: "كلامك الذي تريده بالفعل؟ ما الذي ستراه وتسمعه وتشعر به وسيجعل المقابلة تجري على أحسن حال؟"، ثم وصف لي بالصبط ما قد يراه هي أعينهم سيجعله يعرف أنهم معجبون به، والطريقة التي سينظر بها كل منهم نحو الآخرين وإيماءاتهم عندما يجيب على أسئلتهم.

ثم قلت له: "الآن، ما الذي ستمعله ليحدث ذلك؟ ما هو دورك في تحقيقه؟".

فكر للحظات قبله في الإجابة

"يجب أن أكون مستعداً تماماً ثم أكون حاضراً في المصابلة، والباقي متروك لهم"

الخطوة ٢ : اكتشاف ما يريدونه بالفعل

تتفق العديد من شركات هذه الأيام أموالاً طائلة على مجموعات البحث لتكتشف المرید عما يريد عملاؤها، لأن هذا، بمعهم ميزة التفوق على المنافسين، ولكنك تستطيع أن تحصل على المائدة من مجموعات البحث مجاناً كل مرة تتحدث فيها إلى عميل محتمل، ببساطة سألهم ما الذى يريدونه بالفعل وستمع حياً إلى إجاباتهم، سيوفر ذلك عليك المزيد من الوقت، كما أنك تستطيع أن تستبعد بعض الأشخاص من استعلامك إذا لم يكن هناك تماثل بين ما يريدونه بالفعل وما تملكه أنت، ويجعلك ذلك أيضاً لمعلومات، التى ستحتاج إليها لتدخل تعديلات على منتجك أو خدمتك لتلائم احتياجات ورغبات سوق العمل

إذا كنت تريد بالفعل أن تواجه اهتمامات الآخرين، فإن إحدى أفضل خطوات للقيام بذلك هو أن تحدثو حدوهم وتري العالم من خلال أعينهم كانت هذه هى نفس الطريقة التى اتبعها القائد الهندى العظيم "عابى" ليقنع الحكومة البريطانية المحتلة أن تترك الهند وتعيد الحكم لسكان المحليين دون أن يتم، صلاق اسار عليهم

عرف "عابى" بديهياً أنه سى يستطيع أن يتفاوض حول الانسحاب بطريقة فعالة فإنه يحب أن يكون قادر على أن يفهم الموقف من وجهة نظرهم وقد حقق ذلك جريئاً من خلال عملية بسيطة، حيث استطاع أن يتحيل "أن يحدثو حدو" لمفاوض البريطانى، ليس من المحتمل أن يكون ذلك بنفس الطريقة التى طلبت منك هيى أن تحدثو حدو مستشاريك فى بعض الثمن، وعند النظر للموقف من وجهة النظر البريطانية، استطاع أن يرى ما كان أكثر أهمية بالنسبة لهم وكان قادراً على أن يستنبط خطة سمحت لكلا الجانبين أن يجد قيمة عظيمة فى الاتفاق.

النظر من خلال أعين عملائك

١. تحيل "أن تحدثو حدو" العديد من عملائك وأن ترى الأشياء من منظورهم
٢. من داخل عقل عملائك، أسأل نفسك :
ما الذى أريده ؟
ما هى اهتماماتى الكبرى ؟
ما الذى يجب أن أراه وأسمعه لأشعر بالطمأنينة تجاه ذلك ؟
ما الذى قد يكون الأفضل بالنسبة لجميع ؟
٣. أصب أفكارك إلى قصصك - فعندما تستطيع أن تتحيل حب مقترجك من خلال أعينهم، فأنت فى طريقك للنجاح.

الخطوة ٣ : استجوب الآخرين عن قصتك

يعتبر "مارك بيرثيث" أكثر منتحي البرامج التليزيونية نجاحاً في العالم وقد حصد مئات الملايين من الجنيهاً من خلال أفكاره العنصرية وانت حه وقد غير وجهة التليزيون من خلال برامج مثل "Survivor" و "The Apprentice"، عندما طلست مئة لأول مرة أن تقوم ببرامج معاً، قصص أربعة ساعات يحاورني حول كل جواب البرامج - المئة العنصرية التي يستهدفها: كيف يعمر، ما يمكن أن يسير بصورة حاطئة وكيف يمكن إصلاحه. وقد فعل أيضاً شيئاً غاية في الأهمية - أظهر لي كيف أحول كل سمة من سمات البرامج إلى فائدة.

على سبيل المثال، إحدى السمات التي كنت فخوراً بها للعامة هي أنك ستكون قادريين على القيام بتغيير شخصي يعمل مباشرة من خلال التليزيون والمشهدون يجلسون في منازلهم، وقد أشار "مارك" لي أن غاية المستخدم من لم تكن أنت ستقوم بعمل بتغيير الشخص ولكن أن يكونوا قادرين على فقدان نور، الإقلاع عن التدخين و الشعور بتحسن أحوالهم وحياتهم. جميع الأشخاص عالب ما يشعرون بالسحس للمميزات التقنية لمتاحهم عندما يكون كل ما يهتم به المستخدم هو ما سيمده ذلك لهم.

القاعدة البسيطة هي

ركز دائماً على الفوائد

وفي نهاية وقتنا معاً، لم أعرف فقط فوائد البرنامج بـسمة شبكة العمر والمشهدين، ولكني عرفت أيضاً كل مشكلة محتملة يمكن أن نواجهها وكيف نحلها وعلى الرغم من وجود انقيل من لاهتمامات أسر شأت خلال اتصالات مع أعضاء شبكة، كنا قادرين على تهدئة مخاوفهم بسرعة لأننا توقعناها. إلا أن الأفضى من ذلك، هو أنه بانتهاج "ستجوب" مارك، كنت مقتنعاً تماماً أن ما سيجد سيكون أمراً رائعاً، عرفت بكل جوارحي أننا نمتلك برنامجاً متميزاً، برنامجاً يمكنني أن أتحدث عنه شقى قم بهذا التمرين بنفسك الآن.

استجواب الآخرين بشأن قصتك

١. توقف للحظة ودون جميع القيم الإيجابية التي سيحققها منتج أو خدمتك لعملائك. تذكر أن تركز على الفوائد وليس المواصفات. ويجب أن تخبر نفسك بتلك الفوائد مرار وتكرار. يجب أن تحبر قصتك لأي شخص آخر.
٢. بعد ذلك أريد منك أن تفكر عمداً في الحوادث السلبية - أي سبب قد يحجب الناس غير ضيق في دعم منتجك أو خدمتك وأوجد الحل المناسب. كن متأكد من تدوين ذلك في مكان ما. حاولت أن تقوم بتلك الخطوة في مقننتي فزنت مسهت نفسك.
٣. الآن، قد حلاً لكن نبدأ هي قائمتك - ما طريقة لحل المشكلة، أو لتخصيص من خدمة المشكلة، والأفضل من ذلك، أن تقضي عليها وكأنها لم توجد في الأساس.
٤. أخبر قصتك بشعب تحبهم أشخاص لا يعتبرون عملاء محتملين كل يوم لمدة أسبوع وذلك لكي لا تشعر أنت "تبيع"، وسكون قادر على أن تركز انتباهك التام على تعديل جودة قصتك.

تذكر، المعنى من توصلت مع الآخرين هو لاستجابه التي تحضر عليها لذلك إن لم تكن قصتك مثيرة بالنسبة لك واستمعيلك غيرها

الخطوة ٤: اجعل نفسك في حالة رائعة

هذه ثلاثة أشياء ضرورية يجب أن تفعلها لتضع نفسك في أفضل حالة مبيع:

- أ. اصنع في عملك صوراً آتية لك وأنت تبجح
- ب. تحدث إلى نفسك بنبذة صوت واثقة وريجاسة
- ج. حرك جسدك على نحو حاسم، وأنت تشعر بالراحة واليسر

يمكنك أن تحتصر العملية من خلال منسق "الثراء" الخاص بك، والذي وصغته في بداية الكتاب بمسألة صنع بهامك وصعد الأوسط معاً وأشعر بكونك عباً - تحيا حياتك وهما شروطك وحسب إمكانيتك. و سبب في أن حالة الثراء هي الحالة المثلى لسع هو سبب بسيط - عندما تشعر بأفضل بالثراء، فانت لا تحتاج إلى أن تقوم بعملية البيع. وفي المبيعات لا شيء بعد المضي أكثر من أربعة أسابيع بأفنى.

الخطوة ٥ : تحدث عن قصتك واطلب ما تريد

في النهاية ، سيتم لعبة أرقام على الرغم من أنك تستطيع أن تحسن
سببتك المثوبة من خلال الممارسة الإضافية والأساليب لإصافيه، تبقى المعادلة
الربحية كما هي

كلما زاد عدد الأشخاص الذين تتحدث إليهم، زاد
عدد الأشخاص الذين سيشترون ما تباعه، أي كان.

وفي النهاية، هناك طريقة واحدة لتحصن الآخرين يد عموك، وهي أن تحبرهم بما
تريد وتطلب منهم أن يقوموا بذلك، بعض الناس يحشرون بقيمك بدلك حتى لا يتم
رفضهم ولكن من يكرهون بطريقة ثرية يكرهون في ذلك بطريقة مختلفة إليهم
يعلمون أنه عندما تطلب ما تريد فذلك دائماً ما تحصل على جاذبة من ثلاث،

- حسناً
- كذا
- ربما

إلهم يؤمنون بقيمة منتجهم ويعرفون أن المال الذي يحتاجونه بدعمهم موجود
يمكن ما لا يملك أن يقرر أي شخص ألا يشتري منهم أو ألا يدعمهم فإن سبب
ذلك هو إما أن هذا الشخص لا يزال لا يفهم فوائد ذلك به، أو ب) أنه لا
يحتاج بالمرحى هذا الشيء أو لا يريده في الوقت الحالي.

وفي هذه الحالة، كلما قمت بحذف الأشخاص الذين لا يريدون أو يحتاجون ما
تمتلكه من منتجاتك في أقرب وقت، تمكنت من الاتصال بالأشخاص المناسبين
لما يمكنك أن تقدمه في وقت أقرب

دا وجدت نفسك قلقاً خيالك إخبار قصصك أو مررداً في عرض البيعات
على صميم محسن، غير اللعبة للأقصى من خلال التمرين بنفس من كيدي
... *Instant Confidence* ...

الوصول إلى زبائنك وعملاتك المثاليين

اقرأ هذا التمرين جيداً قبل أن تقوم به لأول مرة..

١. اكتب قائمة تتكون من عشرين شخصاً أو شركة قد تحتاج إلى تمتلكنه
 ٢. العرض من العبة هو الشخص من أي شخص في القائمة لا يريد أن يدعمك أو يشتري منك. انص إلى شخص في القائمة وحصل على "حساب" أو "كلا" بأسرع ما يمكن - لا تتحدث "ربما" كرجلة!
 ٣. امسح نفسك مجموعاً في نهاية اليوم، يعتمد على عدد الأشخاص الباقين في القائمة - العرض هو أن تنقص مجموعك عشرة أرقام كل يوم بمعنى حرر أن تحذف عشرة أشخاص على الأقل من قائمتك كل يوم. وإذا وجدت شخصاً "بالصدفة" يريد أن يدعمك أو يشتري منك، يمكنك أن تحذفه أيضاً من القائمة.
- رجع لتأليفك، وإذا استطعت أن تصل إلى نصف خلال خمسة أيام من العمل المتواصل، فقلب حوالت عملك وبنات جمعك للفروة

الأسئلة المتكررة حول فصل "المهارات الثلاث التي تقود إلى جنى الثروات"

س : إنني لا أحب العمل في شبكات عمل بطبيعتي وبالتأكيد لست بائعاً. هل يجب عليّ بالفعل تعلم تلك المهارات للحصول على المال؟

المدب: من الأشخاص في بريطانيا يرون البائعين فنانين ذوي شعر حريمي، مدمقي الحديث على الرغم من وجود بعض الأشخاص الذين يعملون في البيعات والذين يلائمون هذا الوصف، فإن أفضل البائعين هم أولئك الأشخاص الذين لا يشعرون مطلقاً أنهم يبيعون شيئاً ما، ويمكن وصفهم بأنهم "متحدثون" مؤيدون لمنتجهم أو خدمتهم ومتحمسون لإخبار قصتهم.

لا يجب أن تكون "طبيعياً" لتتخرج - تحدث فقط إلى الناس وأخبرهم بقصتك وقبل أن تعرف ذلك ستكون قد طورت المهارات التي ستخدمك في جميع مجالات حياتك

تكر لا يتعلق الأمر بالإقناع، ولكنه يتمنى بالعرض بحدس. تحدث عن قصتك بشعف وسيتصل الناس بك ويستحبوك لك. وإذا لم يشتروا منك، فهذا لأن ذلك غير مناسب لهم في الوقت الحالي، أو لأنك لم 'تبع' بهم بشكل جيد بالطبع. لم تستطع أن تكتسب أي شعف بمنتجاتك أو خدمتك، فهذا لأنك في العمل الخاطئ أو أنك تحكي القصة الخاطئة!

س. إنني أتقدم في الوقت الحالي لوظيفة. لذلك، فمنتجى هو شخص. هل يمكننى أن أستخدم 'المهارات الثلاث' لأسوق لىفسى؟

مطلقاً، سواء كنت تبيع مأكلة تصوير أوراق، أو حقيبة من المول لسوانى، أو خدمة تنظيف أو نمسك كمقدم لوظيفة فأنت بالفعل تبيع خدمة أو منتج عندما تمكر فى الأمر بهذه الطريقة تستطيع أن تخرج من ظاهرة "ولكننى" وتغتر بسسك بموضوعة.

استخدم شبكة العصر الخاصة بك لتحصل على استشارات ورؤى وثوصيات واستوضح من الآخرين عن قصتك لتحصل على الكلمة التى سيجتاح لسوق المستهدف لك أن يسمعها، واستخدم عملية خطوات البيع الخمسة لتضع قدمك فى أفضل مكان فى كل لاء.

هل ستحصل على انوظيفة فى كل مرة؟ كلا، ولن تحتاج لذلك. بل ستحتاج لأفضل شىء يلائمك ويلئم مهاراك، وليس أى وظيفة بأى رتب، عندما تقوم بالعملية بهذه الطريقة. ستجد بسسك تحجر مستخدمين مختلفين لخدمتك بمرعة وسالك تستطيع أن تتعامل مع أصحاب العمل الأساسيين لو هسك ومهارتك لصريده

س. هل من المفترض على أن أراجع جميع تمارين عملية البيع فى كل مرة أبيع فيها؟ يبدو الأمر معقداً بعض الشىء بالنسبة لى!

العرض من عملية الخطوات الخمس هى أن تمنح بسسك الاسعداد الأفضل بمجرد أن تبدأ فيها، عسك بنسائها وانتركز فى الشخص الموجود أمامك تحدث بطريقة طبيعية، جهر عقلك اباطلى، ثق فيه، ثم قم بالأمر. قد تشهد من أن ما قمت بإعداده س يظهر عليك "بطريقة طبيعية" عندما تكون أمام عميلك المحتمل.

الفصل الثاني عشر

أسرار الحياة الثرية

aoday.love

www.ibtesama.com/vb

منتديات مجلة الابتسامه

أسرار الحياة الثرية

خلال الثلاثة والثلاثين عاماً الماضية كنت أنظر إلى المرأة كل صباح وأسأل نفسي: "هل كان اليوم هو آخر أيام حياتي؟ هل كنت سأقوم بما أنى وشك الميام به اليوم؟" وحينما كنت الإجابة على مدار العديد من الأيام المتتالية هي "لا"، عرفت أننى يجب أن أغير شيئاً ما.

"ستيف جونس"

مدير ومؤسس شركة
آبل لأجهزة الكمبيوتر

هي دراسة رائعة أجريت بلدى قام فريق من الباحثين بتطوير مقياس للسعادة تم تصميمه لقياس شعور نسبي بالأشخاص بالسعادة من وقت لآخر. ثم اخترعوا قاعدته مقياس مقدار الماز لإصافى الذى يجب أن يكتسبه الشخص اعمادى كل عام ليحصل على نفس المستوى من السعادة وبنى يخصص عليه من منعة الحياة الثرية

على سبيل المثال فإن العيش فى حياة اجتماعية نشطة كن ممثلاً لزيارة ٦٣٨٤٤ جنباً كراتب سنوى، بينما تم اكتشاف أن الحياة مع شخص محبوب كانت سبباً فى تحقيق سعادة مماثلة للحصول على ٨٢٥٠٠ جنيه كراتب سنوى. وقد وجد أن لصحة جيدة هي أكثر بحتة قمة هي الحياة السعيدة وأن "الحالة الصحية الجيدة" تكفى ٣٤٠٠٠ جنيه كراتب سنوى!

ومع ذلك، وبالرغم من كل ما سبق يظل الماز غير قادر على شراء السعادة، وبالنسبة لنا كمجتمع، فإننا نحصل على راتب بأكلى، نتعلم ونسكن بطريقة أفضل من أى وقت فى التاريخ ومع ذلك منذ الخمسينات أصبحنا أقل وأقل سعادة وقد أظهرت الإحصائيات عدم وجود اكتئاب فى العام كما هو عليه فى الوقت الحالى

قد تفدهش لمعرفة أسباب ذلك .

كراهية الثروة

على مدار سنين، قصت بالعن مع العديد من الأشخاص الذين يعانون من كراهية الجسد وهم حالة يشعر فيها الأشخاص بشئونه أنفسهم إلى درجة أنهم لا يتحمسون انظر إلى امرأة لأنهم يؤمنون بأنهم قبيحون بشكل بشع.

وليس هناك شيء يجب فعله إذاً بحالة بنى يبدو عليها أى شخص بانفعل إلى هذا عمارة عن مرشح داخل ييحدث عن كل شيء حاطئ ويعترض أى شيء صحيح لذلك فإن أى شخص يعانى من هذه الحالة يركز قليلاً عن أجاب الدقيق من مظهره. لدى لا يحبه - كاستجائيد أو لاجناء ت هى الجلب - مع استثناء أى شيء آخر.

لشيء، المثير هو عدد الأشخاص الذين يقومون بنفس شيء بالنسبة للعمل - بهم يهملون كل الأمور الثرية الموجودة فى حياتهم ويركزون بدلاً من ذلك على ما يهتمونه فى حياتهم.

أحد التمرين الذى أقوم به غالب مع عملاى هو أن أطلب منهم أن يتخيلوا، لأى سبب أن المال لم يعد قضية حياتهم، وفيما يخص الأمور الخاصة بالحفيمة الحسدية، فإنهم أحرر فى تتبع ما يريدون أن يكونوا عليه، أو يفعلوه أو يمتلكوه. ثم أصيب منهم أن يكتبوا قائمتين: القائمة الأولى تصم كل الأشياء التى يعتقدون أنها ستغير، والثانية تصم جميع الأشياء التى يعتقدون أنها ستظل كما هى. والجدير بالملاحظة هو العدد لقليل من الأشخاص الذين أفرو أنهم يستطيعون تغيير حياتهم إذا امتلكوا المزيد من المال.

بالأكيد، قد يغيرون وضائهم، يحضون على المزيد من الإجازات، يحصلون على سيارة فاخرة أو يستولون إلى منزل أكثر ولكنهم لن يتحلوا عن أصدقائهم،

أو يتوقفوا عن زيارة محل عملهم لمصلحة، أو مشاهدة الأفلام المحزنة أو لصحت
عن أشياء مختلفة،
وبيك الحلاصة

كل شيء لا تستطيع تغييره عنده، تمتلك المرید من المال هو متخلفة في
حياتك تعيش فيها حياة الثراء بالفعل.

إن السعادة بحقيقة واحدة ثمّة لم ولن تكون مطلقاً نتيجة للمال الذي تمتلكه في
إنك - إنّه نتاج الحياة الثرية هي القيمة، المعنى والهدف، وبهذا السبب فإن
كونك سعيداً وتحيا حياة ثرية هي من تجارب التي تستطيع أن تبدأ في رعايتها
لأن، بغض النظر عن المال الذي تحصل عليه بالفعل،

كلما ركزت في تلك الأمور أنتى أنت ترى فيها بالفعل، أسركت مدى ثرك
الحقيقي،

لقد بدأت هذا الكتاب دهتر ح أنك بالفعل ترى هي أمور لا تدركها. ولأن،
سأزيد من ذلك،

هذه لك العديد من الأمور التي تعتبر فيها غنياً بالفعل
مثل أغنى ملياردير على ظهر الأرض.

على سبيل المثال

- أي وقت تحصل فيه على "نوم هدي" فأنت "دائم على"، قد يكون
الملياردير قادراً على شراء فرش باهظة الثمن، ولكنه لا يستطيع أن
يشترى لنفسه ليلة نوم سيئة
- أي وقت تدخل فيه إلى مطعم وتنتظرون أن تطبخ أي شيء على لسانك،
فأنت تمتلك نفس الإمكانيات أو الوفرة التي يمتلكها "عسى" حن أو امرأة
على وجه الأرض
- أي وقت تمشي فيه على شاطئ أو تنظر إلى شروق الشمس، فأنت
تعيش نفس لحظة لحمل و عظمة مثل أكثر الأشخاص راحة من
الدحية لمديه في عام

في كتابهما الذي بعنوان "The Maw Millionaire" أظهر الكاتبان "دايان
كيميدي" و"ديفيد فينكيل" لك الأمر بوصف وإنه حد ما بطريقة مدله:

بعض الأشخاص يعتقدون أن لك شيء ثمناً، حسناً، إذا كان هذا صحيحاً، كم من المال
ستحصل عليه لبيع قدرتك عن النظر؟ هل تقبل مليون دولار في مقابل قدرتك على
النظر؟ ماذا عن عشرة ملايين دولار؟
ماذا عن قدرتك على الحركة؟ ماذا عن قدرتك على تحريك درجيك؟ هل يمكنك
أن تصيها بأي مبلغ من المال؟
ماذا عن ماضيك؟ ما الذي قد تباع كل ذكرياتك من أجله؟ هل تباع كل ذكرياتك
الطيبة والسيئة، وتترك نفسك محروماً من أي ماضٍ مقابل مليون دولار؟
ماذا عن حب أصدقائك وعائلتك؟ ماذا سيكون تقدير لك تباع تلك العلاقات
الشيء؟

نوقف لحظة لنفكر في الأشخاص، الأشياء، المصدرات والحيراث التي نشعر بالامتنان لوجودها في حياتك.
الآن، ما مدى كونك سعيداً بالمرء؟ على مقياس من واحد إلى عشر؟، ما مدى ثرائك عندما تتوقف وتنظر للصورة الكاملة لحياتك؟

على الرغم من أن هذا التمرين قد لا يكون مريحاً لبعض الأشخاص، فإن الأمر واضح - ما بأحد كأمور مسسم به في حياتنا هي أمور لا نقدر بثمن. وفي هذه الحالة، فإن سبب شعور العديد من الأشخاص بالمقر هو أنهم أصبحوا جدّ بالفعل. لقد توقفوا عن تركيز انتباههم على كل ما هو جيد وموجود في حياتهم وبدعوا بالاحزون فقط. لمواقف التي تظهر فيها لمشاكل غير متوقعة في وعيهم إذن لماذا لا نقدر دائماً ما نملكه بأنفس؟

المثير للدهشة هو أن مشكلة لا تتفق بقيمتها، أو حتى بمجتمعنا - إن الأمر يتعلق بمكونات عقولنا.

عملية التعود

لقد تم تصميم عقولنا "للتعود" على التعود المتكررة، ما بعينه هو أنه بمجرد تكرار أي سلوك أو تجربة لمرّة عديدة، فإن عقولنا الواعي يتوقف عن إبداء الاهتمام بها. ويعتبر هذا نظاماً فعالاً في العديد من المجالات لأنه يسمح للانتباه بالحدود لعقلنا الواعي أن يكون متاحاً ليوضح الفرق والذي يعتبر نسبياً بالحصص. وعندما يعمل ذلك عند مصلحتنا عندما تكون حياتنا اليومية تتكون من أنواع متماثلة من المواقف، فإن حياتنا يمكن ألا تظهر أي شيء رائع بالفعل فيها.

سحير الخيد هو أن تلك "الخدعة من العقل" ليست خدعة مرتبطة بنا. بالعكس، كل شيء قمنا به في هذا الكتاب تم تصميمه لتعديل أنماط التعود الخاصة بك وبدلك تستطيع أن تعيش حياة أكثر ثراء.

في إحدى الدراسات الخاصة بالتعود، تم وضع ثلاثة من الأساتذة في غرفة وأعينهم معلقة وتم إحداث جولة على عشرين ملقطعة متتالية كل خمس عشرة ثانية. وعندما تم القيام بهذه التجربة على أشخاص "عديدين"، أظهرت شاشات موجات بعض الخاصة بهم أن التعود حدث بعد الطقطعة الخامسة ولم يعد الأشخاص بالاحظون صوت الطقطعة.

وفي تدقيق منجوز، استجاب الأساتذة إلى كل منبه متكرر تماماً كما حدث في المرة الأولى. لقد كان الأمر كما لو كان امتدادهم على التجربة ينتج من إصراهم للعالم الجديد في كل لحظة.

هذا الانفتاح هو شيء يمكن رعايته، وذلك ببساطة من خلال أخذ الوقت في كل يوم لمقاطعة الشعور بالمعاناة والذي يمكن أن يخفف من مشاعرنا بالإشباع وإمكانية وجود وضع "حالي". يمكننا تعبير انشورن ويمكننا البدء مرة أخرى في ملاحظة لشيء في حياتنا.

واليد تمرين سيساعدك في مقاطعة أنماطك من خلال تعبير أسئلة متعود التي تطرحها على نفسك احرص على أن تأخذ الوقت الكافي ليس فقط لطرح تلك الأسئلة ولكن لتجيب عليها أيضاً.

الأسئلة الموضحة لوجود الثروة:

- ١ من لشخص أو ما الأشياء التي في حياتي تجعلني أشعر أنني أكثر سعادة؟
- ٢ من لشخص أو ما الأشياء التي في حياتي تحب لي السرور؟
- ٣ من لشخص أو ما الأشياء التي في حياتي تجعلني أشعر أنني محبوب بشكل أكبر؟
- ٤ ما الشيء الذي في حياتي يجعلني أشعر بالرضا؟
- ٥ ما الشيء الذي يجعلني أشعر بالقيمة؟
- ٦ من الشخص أو ما الشيء الذي أشعر به أعرفان بالجميل تجاهه في حياتي؟
- ٧ من الشخص أو ما الشيء الذي يجعلني أشعر بأنني أكثر ثراء؟

١. طرحت على نفسك تلك الأسئلة وأجبت عنها ثلاث مرات على الأقل يومياً خلال الأسابيع الثلاثة التالية، ستندهش من التعبير الذي ستعبر به في حياتك.

مبدأ بارييتو :

كان عالم الاقتصاد 'ويلفريد بارييتو' أول من اكتشف في القرن التاسع عشر أن ٨٠ بالمائة تقريباً من ثروات العالم تتركز في أيدي ٢٠ بالمائة من سكان العالم، وعلى الرغم من أنها كانت نتيجة مذهلة في ذاتها، فما كان حديراً بالملاحظة بالنسبة له أن قاعدة '٨٠/٢٠' أثبتت صحتها في العديد من مبادئ الحياة على مر عَمَم من أن الأرقام نادرة ما تكون دقيقة، إليك بعض الصرق الإحصائية التي سجلت تأثير "مبدأ بارييتو" في مجتمعنا في وقت الحالى :

- ٨٠ بالمائة من بحسائر الجمر ثم نتج من ٢٠ بالمائة من المحرمين
- ٨٠ بالمائة من حوادث السيارات سببها ٢٠ بالمائة من هائدى السيارات.
- ٨٠ بالمائة من حالات الطلاق تتضمن ٢٠ بالمائة من الأشخاص المتزوجين (العديد من الأشخاص يطلقون مرات متعددة).

في لستينيات من القرن العشرين، أصدرت شركة 'آى. بي. إم.' كشف مبدأ بارييتو عندما أدركت أن ٨٠ بالمائة من الوقت الذى تعمله حواسيهم يتم قصاؤه في تنفيذ ٢٠٪ من برمجتها، ومن خلال التركيز على نسبة ٢٠ بالمائة، كدو هاديين على إنشاء تحسثات كثيرة على فعلية و ستخدم حواسيهم في فترة قصيرة من الوقت وفي هذه الأيام فإن العديد من الشركات الرائدة في العالم تستخدم هذا المبدأ لزيادة الكفاءة، وزيارة الأرباح، وفتح بكثرت باستخدام تقيل.

رجح الأمر لثرى عبد الأنباط الموجود في حياتك والتي قللها مبدأ ٨٠ / ٢٠.

- ٨٠ بالمائة من نت تحك نتج من ٢٠ بالمائة من جهودك
- ٨٠ بالمائة من الرضا عن وصيمنتك يتج من ٢٠ بالمائة من عملك.
- ٨٠ بالمائة من الأسس الموجودة في سجدتك تأخذ ٢٠ بالمائة من المصحة.
- ٨٠ بالمائة من الوقت تقصه في ارتداء ٢٠ بالمائة من ملابسك.
- ٨٠ بالمائة من مشعرك لثرية نتج من ٢٠ بالمائة من حركاتك

لأمر انشور للدهشة بشكل أكبر حوى هذا المبدأ هو أنه بمجرد ملاحظتك له، فإنك ستراه في كل مكان. وبمجرد أن تبدأ في لعن نه ستصبح قادراً على ترتيب فرص الحصول على المال واستعادة الموجودة في حياتك بدقة صمية.

في حياتي الخاصة، كان لتلك المكرة تأثيرها الرائع. فقد استخدمتها في البداية لأحصل عملي واكتشفت أن ٨٠٪ تقريباً من أرباحي بُذِعت من ٢٠٪ من مشروعاتي. خلال الشهور الستة التالية، أضدت مضاعفة جهودي بنسبة ٢٠٪ المهمة وفقت بتمية أرباحي بنسبة ٢٠٠٠ بالمائة على مدار هذا العام. بعد ذلك، نظرت في عملي إلى تلك المواطن التي أستمتع بها أو لا أستمتع بها بصفة خاصة. ولأكثر أهمية من ذلك فقد وجدت أن حوالي ٨٠ بالمائة من ضغطي لواقع عليّ كان ناتجاً من ٢٠ بالمائة من عملائي، فبدأت في تطوير عملي مع هؤلاء العملاء على الفور، ومرة أخرى، كان لعائدي في الصاغة وسعادة مثيرة.

وأخيراً، بدأت أطبق مبدأ باريتو في حياتي الشخصية، فمن خلال التركيز باستمرار على نسبة ٢٠ بالمائة من الأنشطة والأصدقاء التي تجلب لي ٨٠ بالمائة من سروري، ورضائي، والشعور بالقيمة، كنت قادراً على تجربة المزيد من السعادة في أقل وقت أكثر من ذي قبل.

على الرغم من أن الأرقام من تعمد دائماً بنفس القدر المناسب، فإن الشيء الذي يجب أن تدركه هو أن جميع الفرص ليست متساوية القيمة ويست جميع الأنشطة متساوية الأهمية. ومن خلال التركيز من الجهد المرتفع، المكافأة بتلبية للأنشطة والأشخاص في حياتك، وتركيز طاقتك بدلاً من ذلك على تلك الأشياء التي تتطلب مجهوداً أقل ولكن تجلب عليك المزيد من المكافأة، يمكن أن تعمد التركيز باستمرار على أولوياتك بشدة.

ستجد نفسك تتحرك للأمام بالليل من ١١ - ١٢ من السحر، القليل من العمل والكثير من الوقت، وربما لأفضل من ١٠ - ١١ من الصعود والكثير من حرية أكثر من ذي قبل.

فعل الكثير باستخدام القليل

١. أجر فحص ٢٠/٨٠ في كل من مواطن المهمة من حياتك. سأل نفسك هذه الأسئلة لأن:

- ما هي نسبة ٢٠ بالمئة من عملائك وجهود عملك التي تؤدي إلى ٨٠ بالمئة من أرباحك؟

- ما هي نسبة ٢٠ بالمئة من عملائك وجهود عملك التي تؤدي بك إلى ٨٠ بالمئة من مشاكلك؟

- ما هي نسبة ٢٠ بالمئة من أنشطتك ومجالات حياتك التي تخرب فيها ٨٠ بالمئة من سعدتك؟

٢. وفق لما تعلمته، ما الذي يجب أن تقلل من القيام به؟ ما الذي تسحق القيام به بشكل أكثر؟

٣. ما هو نشاطك أو النشاطان أو ثلاث أنشطة التي تربط بها و التي تحقق نتائج خاصة بالنسبة لخاصة بكمية الوقت و لطاقة التي تستثمرها فيها؟

٤. إذا كان لديك شهر واحد للعيش، كيف ستقضي وقتك؟ كم عدد الأنشطة التي تستطيع أن تقوم بها في حياتك هذا الأسبوع؟

٥. سأل نفسك سؤال "سيف جونس"

إذا كان اليوم هو آخر يوم في حياتي،

هل كنت سأقوم بها أت على وشك القيام به اليوم؟

كلما ردت إجابتك "بعم" لهذا السؤال، أصبحت حياتك أكثر ثراء.

بمجرد أن تكمل هذا التمرين وتبدأ في تحرر نتائجها في حياتك الشخصية ستدرك أن القيام بالكثير باستخدام القليل هو أحد المفاتيح الرئيسية للحياة لثرية. كما أنه سيمتلك رغبة لمزيد من الطاقة ورعاية المزيد من الوقت لتستخدم تلك الطاقة في القيام بتلك الأشياء التي تجلب لك المتعة ومن الممكن أن تكون معرفة كمية إنفاق المال وكيفية قضاء الوقت من أكثر الأنشطة نفعاً على الإطلاق.

متعة الحياة الثرية

أي شخص يعتقد أن المال سيجعله سعيداً، لن يحصل على المال. فالسعادة أصعب من المال. "ديفيد جيفن"، ملياردير ومنتج أفلام

بسبب عملي كمعالج لأكثر من عشرين عاماً، كنت أواجه باستمرار نقص المتعة في حياة الناس. وبالكاد يمر بعض الأشخاص ببعض المشاعر الجيدة خلال اليوم. ولأن ذلك ما اعتادوا على القيام به، فقد كانوا يمتقدون أنه أمر طبيعي. وكان ما أوضحتهم لهم هو أن نقص المتعة أمر غير طبيعي - إنه أمر عادي، ولكن "العادي" هو طريقة أخرى للحديث عن "ما يحدث عادة". في أجزاء من العالم، يعتبر الفقر "أمراً عادياً"، موت الأطفال من الجوع "أمراً عادياً"، القسوة على الحيوانات "أمراً عادياً". الهدف هنا هو أن "العادي" لا يعني أنه جيد، ولا يعني بالتأكيد أنه "طبيعي". فالطبيعي هو ما تم تصميمه لك - وببساطة، تم تصميم الجنس البشري على الشعور بالسعادة. ولأن الشعور بالثراء، أو المتعة أو السعادة هي حالات فسيولوجية عصبية، فإنها تجري طبقاً لمبدأنا الأساسي من الفصل الأول:

إنك تحصل على المزيد مما تركز عليه.

إن عقلك يتعلم من خلال عملية التعميم. عندما تكون طفلاً، تتعلم كيف يفتح الباب؛ ثم تعلم تلك المعلومات وتفهم بشدة كيف تفتح معظم الأبواب. إذا لم يكن بمقدورك أن تتعلم أن تعمم، قد تقضي الوقت لتتعلم كل يوم كيف تدخل وتخرج من غرفة واحدة.

وتعمل السعادة بنفس الطريقة. فمثل أي حالة عاطفية أخرى، كلما فكرت في المزيد من السعادة والمتعة، شعرت بالمزيد منهما. والأفضل من ذلك، أنك تستطيع أن تزيد من كل واحد من تلك المشاعر وتجعله أكثر قوة أكثر مما لو جربته "بطريقة طبيعية".

في تمريننا الأخير معاً، سنزيد من مستويات المتعة اليومية لك. سنقوم بتحويل "خلفية الضغط" التي يعيش بها العديد من الأشخاص يوماً بعد يوم إلى "خلفية السعادة". ستجرب بطريقة تلقائية المزيد والمزيد من حالات النفس، السعادة الممتعة لأكثر وقت ممكن وخلال اليوم بأكمله.

وبينما ندير "منظم حرارة سعادتك"، سنظل قادراً على أن نشعر بهدي حيوي تام من العواطف، ولكن الخط الأساسي، التجهيزات الافتراضية لسعادتك، ستكون أعلى. ستشعر بهذا الشعور الغامر بأن كل شيء يعمل للأفضل - بأنك بالفعل غني في العديد من المجالات، يمكنك إذن أن تستقدم أسطوانة التويم المغناطيسي "لتحرك" تلك التغييرات للأحسن.

ولكي تحصل على الفائدة القصوى من هذا التمرين، قد تحتاج إلى أن تراجع أولاً قائمة قيمك العليا التي وضعتها في الفصل السادس...

خلق مستقبل غنى

اقرأ هذا التمرين بأكمله قبل أن تبدأ.

١. اضغط بإبهامك وإصبعك الأوسط في كل يد وأطلق منسق الشراء الخاص بك. عندما تشعر بمذاق مشاعرك الثرية، على الأقل، دع منسبك ينطلق.
٢. تقدم خلال قيمك العليا؛ واحدة تلو الأخرى، تخيل بوضوح تجربة كل واحدة منها، فإذا كان "الحب" أحد تلك القيم، تذكر أوقاتا شعرت فيها بالحب بشدة. وإذا كانت "الحرية"، تذكر أو تخيل تجارب كونك على قيد الحياة وحرًا بشكل لا يصدق.
٣. بينما تتخيل تجربة كل قيمة بالتعاقب، أضفها إلى منسق الشراء الخاص بك. اضغط بإبهامك وإصبعك الأوسط معا في كلتا يديك وعزز الارتباط بين المشاعر الجيدة لقيمك والضغط بإبهامك وإصبعك.
٤. كرر الخطوات ٢، ٣ حتى تغمرك المشاعر الجيدة، اسمح لنفسك بأن تشعر حتى بروعة أكثر مما اعتدت عليه.
٥. الآن، بينما تستمر في التمسك بمنسق ترائك، تخيل تطبيق كل تلك المشاعر الجيدة في جميع مراحل حياتك - البيت، العائلة، الحياة المهنية، المجتمع والعالم بأكمله. تخيل شعورك بتلك المشاعر الجيدة حتى في المواقف الصعبة، وكيف ستتغير الأشياء للأفضل عندما تشعر بها بتلك الطريقة.
٦. تخيل ما سيكون عليه الأمر عندما تستيقظ كل يوم وأنت تشعر بهذا الشعور الجيد. ماذا سيكون عليه الأمر غدا؟ وماذا بعد عشرة أصوام من الآن؟

٧. انظر إلى خطك الزمني وتأكد أنه ممتلئ بصورك وأنت تبدو سعيداً ورضياً بالفعل الآن وفي المستقبل. تأكد من وجودك دائماً في الصور وأنت تبدو جيداً وتشعر بأنك بأحسن حال.
٨. أخيراً، انطلق إلى أكثر الصور جذياً في خطك الزمني وتخيل بوضوح ما سيكون عليه الأمر عندما تحيا قيمك وتضيف قيما إلى العالم، وتقوم بأشياء جيدة وتشعر بالروعة!

كل وقت تقوم فيه بهذا التمرين، لن تغمر فقط جسديك بالمشاعر الجيدة، ولكنك ستزيد من مقدار متعتك، وعندما تفكر بمتعة في مستقبلك، فإنك ستبرمج عقلك طوال الحياة على السعادة والثراء اللذين لا يمكن قياسهما.

الأسئلة المتكررة حول فصل "أسرار الحياة الثرية"

س: أخشى أنني إذا أشعرت نفسي بالفعل أنني غني قبل أن أحصل على المزيد من المال، فإنني لن أقوم بما يحتاجه الأمر فعلاً للحصول على المال. ماذا تقترح؟

قبل أن تقوم بأي شيء آخر، راجع الفصل الخامس وانزع الخوف من قلبك. لا شيء يشوش على تفكيرنا بوضوح واتخاذ القرارات الجيدة مثل الخوف، أو الغضب أو الطمع.

بعد ذلك، عندما تشعر أنك بحال جيدة، راجع رؤيتك الغنية. وإذا كنت قد وضعت أهدافك لنفسك والتي تلهمك بالفعل، فإنها ستدفعك للأمام وتجعلك تقوم بتنفيذ الأعمال دون التهديد المستمر للخوف من الفقر الذي يتعقبك. وإذا لم يحدث ذلك، عد ثانية ورتب أهدافك التي ستقوم بذلك.

س: لقد أدركت أن ٨٠ بالمائة من الضغط في حياتي ينتج من ١ بالمائة من الناس - شريك حياتي! هل يجب أن أتركه لأعيش غنياً؟

هناك القليل من الأشخاص الذين أعرفهم والذين يقولون إن حياتهم قد زادت قيمتها بعد الطلاق أو التوقف لفترة طويلة عن علاقة عاطفية. في الحقيقة، معظم من يفكرون بطريقة ثرية ممن قمت بدراسة سلوكهم في هذا الكتاب استمروا مع نفس شريك حياتهم لمعظم فترات حياتهم.

ومن الواضح أنك إذا كنت تعاني من علاقة عاطفية مؤذية، فمن المهم أن تسعى للمساعدة الخارجية. ولكن قبل أن تشارك شخصاً آخر، خذ وقتك لتكتشف تلك الأسئلة الأخرى الخاصة بنسبة ٨٠/٢٠.

- ما هي نسبة الـ ٢٠ بالمائة في الأمر التي تسبب ٨٠٪ من علاقاتنا؟ كيف يمكننا أن نحلها بسهولة؟
- ما هي نسبة الـ ٢٠ بالمائة من الأنشطة المشتركة التي تؤدي إلى ٨٠ بالمائة من خبراتنا الإيجابية؟ كيف نستطيع توفير الوقت للحصول على المزيد منها؟

وبينما تستكشف علاقتك بهذه الطريقة، قد تجد نفسك قادراً على تغيير أكثر العلاقات صعوبة وتعيد علاقة الحب التي تجمعكما معاً.

س: لماذا يكون الأغنياء دائماً هم من يقولون "أفضل الأشياء في الحياة مجانية؟"

ذلك لأن الأشخاص الذين يمتلكون المال بالفعل يعرفون أن المال لا يمكنه شراء السعادة، بينما لا يزال الأشخاص الذين لم يحصلوا على المال يؤمنون بهذا. إن أحد أهدافي من تأليف هذا الكتاب هو منحك فرصة لتستكشف نفسك. وفي النهاية، سوف أكون مسروراً إذا كتبت لي وقلت لي ما هو مقدار المال الذي حصلت عليه كنتيجة لاستخدام هذا المنهج، ولكنني سأكون أكثر امتناناً عندما تخبرني كم أصبحت حياتك أكثر ثراءً!

ملاحظة أخيرة من "بول"

منذ سنوات قليلة، جاء العالم والباحث المشهور "روبرت شيلدريك" إلى منزلي ليجري سلسلة من التجارب حول قوة الأفكار البشرية في التأثير على أفكار ومشاعر الآخرين، ورغم كونه متشككاً مثلي، عندما بدأنا كانت نتائج التجارب إيجابية بشكل حاسم للغاية مما جعلني أبدأ في فتح عقلي على احتمالات جديدة.

بعد ذلك تطرقت بالمصادفة لبعض الأبحاث حول آثار الرقبة المركزة على مقياس أكثر إثارة، ففي عام ١٩٩٣، جاءت مجموعة تتكون من ٤٠٠ من الوسطاء الروحانيين الخبراء إلى واشنطن لمدة ثلاثة أسابيع. وكانوا جميعهم يعقدون يومياً جلستين مدة كل منهما ساعة يركزون على بث أفكار سلمية في المدينة. وكانت النتائج - على الرغم من أنها مثيرة للجدل - مذهشة. فقد انخفض معدل جرائم العنف في المدينة بمعدل ٢٠ بالمائة.

ويبدو أن أفكارنا الجماعية لها تأثير على واقعنا الفعلي، وكما قال "غاندي": "يجب أن تكون أنت التغيير الذي تريد أن تراه في العالم".
إن بحثك عن الثراء داخل نفسك قد يجعل العالم من حولك مكاناً أكثر ثراءً!

وفقك الله

بول ماكينا

aoday.love
www.ibtesama.com/vb
منتديات مجلة الإبتسامة